

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»



СУЧАСНА ЕКОНОМІКА: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Матеріали
науково-практичної конференції студентів,
аспірантів та молодих вчених

14 травня 2014 р., м Дніпропетровськ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

**СУЧАСНА ЕКОНОМІКА:
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ**

Матеріали
науково-практичної конференції студентів,
аспірантів та молодих вчених
14 травня 2014 р., м Дніпропетровськ

Дніпропетровськ
НГУ
2014

УДК 330.1(477)
ББК 65(4 Укр.)
С91

Рекомендовано вченою радою факультету менеджменту (протокол № 7 від 16 червня 2014 р.)

С91 Сучасна економіка: проблеми теорії та практики. Матеріали науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених / Укладач: Черкавська Т.М.– Д.: Національний гірничий університет, 2014. – 96 с.

В збірнику подано тези доповідей студентів, аспірантів та молодих вчених, які взяли участь у засіданні секції «Економічна теорія» конференції «Сучасна економіка: проблеми теорії та практики», яка відбулася 14 травня 2014 року в Державному вищому навчальному закладі «Національний гірничий університет».

СУЧАСНА ЕКОНОМІКА: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Матеріали
науково-практичної конференції студентів,
аспірантів та молодих вчених
14 травня 2014 р., м Дніпропетровськ

Відповідальний редактор Т. М. Черкавська

Видано в редакції авторів статей

Підписано до друку 09.07.2014. Формат 30 x 42 / 4.

Папір офсетний. Ризографія. Ум. друк. арк.

Обл.- вид. арк. Тираж 35 пр. Зам. №

Підготовлено до друку та видруковано

у Державному ВНЗ «Національний гірничий університет».

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842 від 11.06.2004.

49005, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19

Зміст

Богуславская М.А. Негативные последствия коррупции для экономики Украины.....	5
Борисова Ю.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов.....	7
Воробьева В.В. Последствия вступления Украины в ЕС.....	12
Гречка Т.В. Рейдерство в Україні: сутність, наслідки, методи боротьби.....	13
Гринченко К.М. Внешняя задолженность государств: дошел ли мир до «критической точки»?.....	16
Дробаха О.О., Манукян С.А., Пшеничникова К.П. Проблеми заборгованості України.....	21
Друзенко Е. Причины возникновения теневой экономики.....	24
Дудник К.В. Особенности пенсионных программ в разных странах мира.....	28
Кіріченко О.А. Підтримка і просування підприємництва в Україні.....	32
Клименко І.О. Вплив політичного конфлікту на стан української економіки	35
Клепанчук А.О. Нематериальные формы мотивации.....	37
Капшук О.Є Проблемы безработицы в Украине.....	40
Кульбашна Г.А. Інвестиційний клімат України та шляхи його покращення	43
Малая О.Ю. Особенности рыночной экономики в Украине.....	46

Мятечкина В.М. Безробіття в Україні як показник соціального розвитку країни	53
Нечепуренко Н.О. Визначення креативності персоналу підприємства	57
Одинцова К.І Чинники формування інноваційної економіки України	59
Пияк Е.К. Теневая экономика: причины возникновения, масштабы, последствия и методы борьбы.....	62
Прийтенко Н.І. Аналіз інвестиційної діяльності в Україні	65
Рябенко Н.В. Некоторые аспекты теневой экономики.....	70
Слёткова А.В. Теория человеческого капитала как инструмент воздействия на эффективность экономики.....	76
Скрябина Е.В. Анализ поведения потребителя на рынке соков.....	80
Тригуб А.В. Бюджетна система та бюджетний устрій України	81
Штурмак А.В. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства	85
Черняк Д.С. Теневая экономика Украины: условия формирования и методы борьбы.....	88
Чмырков А.О. «Отмывание денег» как составляющая функционирования теневой экономики.....	92

НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КОРРУПЦИИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Богуславская М.А., студентка гр. МН-13-2
Научный руководитель: д. эк. н., проф. Пилипенко А. Н.

Проблеме исследования масштабов коррупции, ее причин и последствий посвящено множество работ отечественных и зарубежных ученых. Коррупция в Украине превратилась в одну из угроз национальной безопасности. На современном этапе коррупция в системе органах власти и управления составляет одну из глобальных проблем страны.

Коррупция – это неправомерная деятельность в сфере политики и государственного управления, которая заключается в использовании должностными лицами доверенных им прав и властных возможностей для личного обогащения [1]. Сегодня в Украине зафиксирован очень высокий уровень коррупции. Это подтверждается результатами исследования «Transparency International» – международной организации по борьбе с коррупцией и исследования ее уровня по всему миру. Согласно рейтинга этой организации по уровню распространения коррупции в мире в 2013 году Украина вместе с Камеруном, Ираном, Нигерией, Центрально-Африканской Республикой и Папуа-Новой Гвинеей занимает 144 место в общем рейтинге, составленном для 177 стран, в то время как лидерами оказались 2 страны – Дания и Новая Зеландия. Литве отдали 38 место, Литве – 43, Латвии – 49, Чехии – 57, Молдове – 102, Беларуси – 123, а России – 127. Ниже Украины в рейтинге находятся такие страны бывшего СССР, как Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан и Туркменистан [2].

Основными причинами такого высокого уровня коррупционной деятельности в нашем государстве является отсутствие политической воли на подавление коррупции, эффективной системы наказания взяточников и нравственных ориентиров у населения; несовершенство системы судоустройства; непрозрачность деятельности и ненадлежащий уровень подотчетности государственных органов; удобство для многих предпринимателей и простых граждан решать свои проблемы с чиновниками с помощью взятки.

К наиболее опасным негативным последствиям влияния коррупции на экономику ученые относят:

- расширение теневой экономики, что приводит к уменьшению налоговых поступлений в бюджет. Государство теряет финансовые рычаги управления экономикой, обостряются социальные проблемы из-за невыполнения бюджетных обязательств;
- нарушение конкурентных механизмов рынка, поскольку часто в выигрыше оказывается не тот, кто конкурентоспособен, а тот, кто смог получить преимущества за взятки.

- Неэффективность использования бюджетных средств, в частности - при распределении государственных заказов и кредитов.

- Повышение цен за счет коррупционных «накладных расходов».

- Неверие в способность власти устанавливать и соблюдать честные правила рыночной игры.

- Расширение масштабов коррупции в неправительственных организациях (на фирмах, предприятиях, в общественных организациях). Это ведет к уменьшению эффективности их работы, а значит, снижается эффективность экономики страны в целом [3].

Коррупция негативно влияет на все области общественной жизни, а сфера экономики – это именно та среда, ради которого чиновник и вступает в коррупционные связи. Поэтому обратное влияние коррупции на экономику особенно опасно, так как она снижает эффективность экономической политики государства, заставляет частный бизнес переходить в теневой сектор, что влечет за собой нарушение законодательства, искажает систему налогообложения и правила предпринимательской деятельности, подталкивает предпринимателей решать свои вопросы вне правового поля.

Политические последствия проявляются в том, что коррупция, в частности, снижает легитимность политической власти, нарушает принципы ее формирования и функционирования, порождает отчуждение власти от народа, а также подчиняет государственную власть частным и корпоративным интересам (в том числе интересам коррумпированных группировок).

Социальные отражаются в существовании в обществе двух социальных подсистем – официальной и неофициальной. Первая из них придерживается правовых и моральных норм, а вторая – использует противоправные методы и является не менее влиятельной по масштабам, чем первая, что, в свою очередь, создает угрожающую ситуацию в украинском обществе.

Для минимизации негативных последствий коррупции, как правило, используется два основных типа решения проблем – экономический и институциональный.

Среди экономических инструментов регулирования уровня коррупции наиболее действенными могут стать:

- создание широкого среднего класса как более надежной опоры государства, чем чиновники;

- социальное обеспечение чиновников (высокая заработная плата, качественное медицинское обслуживание, большая пенсия одновременно с сокращением количества государственных служащих);

- создание системы оплаты труда высшего управленческого государственных предприятий, которая зависела бы от прибыльности их работы.

Среди институциональных регуляторов можно выделить:

- информационное обеспечение граждан (анализ законов с целью четкого разъяснения прав и обязанностей, последствий правонарушений);

- развитие институтов, которые бы осуществляли аналитическую работу по исследованию взяточничества и способов борьбы с ним, проводили мониторинг и социологические исследования;

- формирование институтов права, которые бы способствовали снижению «взяточности» действующего законодательства.

Рассмотрев проблему, могу отметить, что коррупция действительно стала фактором, который угрожает национальной безопасности и демократическому развитию государства. Последствия коррупционной деятельности подрывают авторитет страны, наносят существенный вред функционированию государственного аппарата, нарушают принципы верховенства права, разрушают моральные и общественные ценности и дискредитируют государство на международном уровне в целом. Украинское общество, а именно политики, должны уделять проблеме коррупции больше внимания и искать эффективные методы ее преодоления. Именно из-за отсутствия политической воли, даже наиболее совершенное антикоррупционное законодательство не будет функционировать в реальности, а деятельность правоохранительных структур будет лишь имитацией борьбы с коррупцией.

Список литературы:

1. Користін О.Є. Економічна безпека : навч. посіб. / О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко. – К. : КНУВС, 2010. – 368 с.

2. Transparency International: Corruption Perceptions Index [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cpi.transparency.org>. – Загол. з екрану.

3. Скрипник А. Детермінанти корупції в Україні / А. Скрипник, А. Вдовиченко // Економіка України: Політико-екон. журн. – К.: Преса України (Україна), 2009. – № 4. – С.29-43.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Борисова Ю.А., бакалавр

Научный руководитель: к.э.н., доц. Волошенко В. В.

Деятельность любой фирмы, так или иначе, связана с вложением ресурсов в различные виды активов, приобретение которых необходимо для осуществления основной деятельности этой фирмы. Но для увеличения уровня рентабельности фирма также может вкладывать временно свободные ресурсы в различные виды активов, приносящих доход, но не участвующих в основной деятельности. Такая деятельность фирмы называется инвестиционной, а управление такой деятельностью – инвестиционным менеджментом фирмы. А для достижения более высокой эффективности вложений, руководство фирмы обязано учитывать основные принципы инвестирования - это законы успешного инвестирования. Чтобы наши инвестиции принесли нам прибыль, нам нужно придерживаться этих принципов. Они сложились в результате

длительной эволюции экономических отношений и насчитывают порядка 10-12 этих законов.

А также среди инвесторов существует так называемый золотой принцип инвестирования – для получения прибыли нужно действовать решительно и быстро. Чем раньше вы начнете, тем раньше добьетесь поставленных целей.

Наиболее распространенным является инвестирование в портфели ценных бумаг. Это объясняется следующим: во-первых, многие реальные средства имеют финансовые эквиваленты в виде акций, опционов, фьючерсов; во-вторых, ценные бумаги обычно более ликвидны, чем реальные средства; в-третьих, инвестирование в реальные активы требует значительных финансовых средств, а ценные бумаги относительно дешевы; в-четвертых, информация о доходности ценных бумаг публикуется в периодической печати, что позволяет инвестору соотносить риск инвестиций в ценные бумаги и их отдачу. В связи с этим, ценные бумаги являются весьма привлекательными как для частных, так и для институциональных инвесторов.

Сегодня инвестиционное дело является достаточно рискованным мероприятием. Следовательно, каждый человек, который хочет приумножить и не потерять свои деньги, должен с максимальной ответственностью относиться к собственным вложениям, понимая принципы инвестирования и его законы. Более того, желательно учитывать наиболее распространенные ошибки. Одной из первых является неосознанное вложение денег. Конечно, доход в этом случае тоже вероятен, но вероятность является крайне низкой. Также очень часто допускаются такие ошибки, как спешка и принятие решений на эмоциях. Проблемы в большинстве случаев связаны с отсутствием какого-либо плана действий. А эффективная реализация и успех конкретного инвестиционного проекта в значительной степени зависят от выбора оптимальной схемы его финансирования.

Оценка эффективности инвестиций представляет собой наиболее ответственный этап в процессе принятия инвестиционных решений. От того, насколько объективно и всесторонне проведена эта оценка, зависят сроки возврата вложенного капитала и темпы развития компании (фирмы). Это объективность и всесторонность оценки эффективности инвестиционных проектов в значительной мере определяется использованием современных методов проведения такой оценки. Острой проблемой для инвестора является недостаточное знание отечественных предпринимателей как в частном, так и в государственном секторе, применяемых методов анализа и составления проектов. Таким образом, окончательное инвестиционное решение должно приниматься, основываясь на современных подходах и методах оценки социально-экономической эффективности инвестиций, с использованием инструментов экономико-математического моделирования, а также привлечения неформальных методов принятия решений таких, например, как экспертные оценки.

В связи с этим, очень важным является овладение практическими навыками оценки эффективности реализации инвестиционного проекта в рамках промышленного предприятия.

При оценке проекта учитываются три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

Анализ чувствительности – это техника анализа проектного риска, которая показывает: как изменится значение чистой текущей стоимости (NPV) проекта при заданном изменении входной переменной при других равных условиях.

Цель анализа чувствительности – выявить наиболее важные факторы (риски), которые способны в наибольшей степени влиять на проект, и проверить влияние последовательных (одиночных) изменений этих факторов на результаты проекта.

В инвестиционном проектировании анализ чувствительности играет важную роль для учета неопределенности и выделения факторов, которые могут повлиять на успешный результат проекта.

Определение привлекательности проекта по сравнению с другими проектами требует использования общих правил их оценки и сравнения. В проектном анализе эти правила называются критериями оценки решений. Их использование помогает аналитику принять единственно правильное решение – принять проект к реализации или отклонить проект.

Для оценки каждого проекта обязательна информация: интервал планирования, основные технические характеристики проекта, размер и вид вложений, прогнозируемый процент инфляции по официальной информации, график поступления инвестиций, длительность инвестиционного процесса, срок его эксплуатации, уровень производственных затрат, ожидаемый уровень объемов производства, условия кредитования, условия налогообложения, источники финансирования проекта. На основании исходных данных и описания разделов бизнес-планов формируется представление о проекте. В качестве наиболее распространенных являются интегральные показатели, основанные на концепции дисконтирования. К ним относят:

1. Чистый денежный поток;
2. Чистый приведенный доход;
3. Коэффициент выгоды-затраты;
4. Внутренняя норма доходности(рентабельности);
5. Период окупаемости;
6. Индекс доходности (рентабельности).

Кроме того, существует несколько подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов. Рассмотрим некоторые из них.

Бухгалтерский подход предполагает, что долгосрочный финансовый успех определяется доходностью, в то время как при оценке краткосрочного успеха больше внимания уделяется ликвидности.

Два этих понятия — “ликвидность” и “доходность” — глубоко проникли в методы анализа капиталовложений. Понятие “ликвидность” затрагивает

вопрос о том, на сколько быстро окупятся вложения, а методы анализа капиталовложений оценивают скорость, с которой проект возместит первоначальные затраты. Понятие “доходности” затрагивает вопрос о получении прибыли от капиталовложений. Понятия “прибыль” и “средние инвестиции”, являющиеся воплощением бухгалтерского подхода, стали инструментами инвестиционного анализа.

Эти методы, основанные на бухгалтерском учете, популярны на практике, особенно в мелких и средних фирмах, и их часто относят к "традиционным" методам.

Два основных метода анализа возникли из традиционного бухгалтерского подхода к финансовой оценке проектов. Возможно, самый простой из них — метод определения срока окупаемости инвестиций.

В настоящее время существует ряд методов оценки эффективности инвестиций. Их можно разделить на две основные группы: методы оценки эффективности инвестиционных проектов, не включающие дисконтирование и включающие дисконтирование.

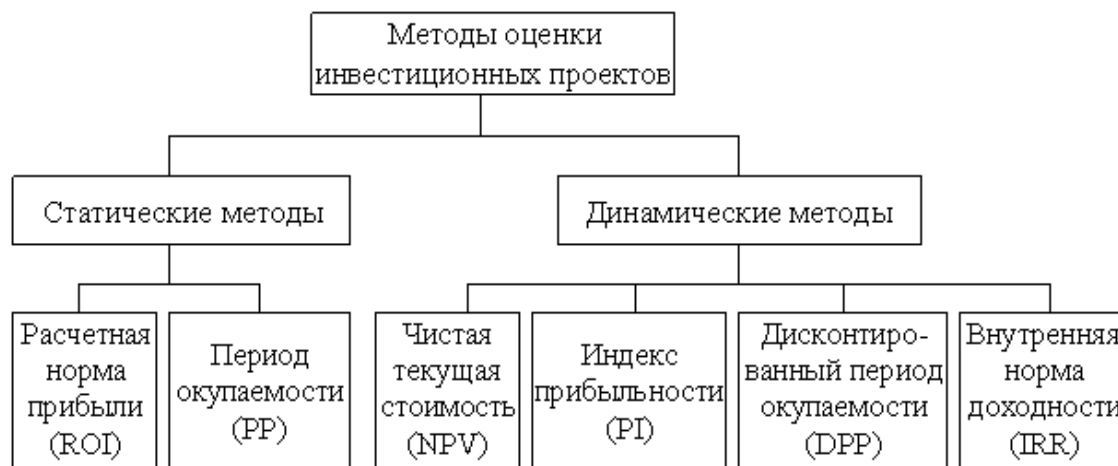


Рис. 1. Методы оценки инвестиционных проектов

Методы оценки эффективности, не включающие дисконтирование, иногда называют статистическими методами оценки эффективности инвестиций. Эти методы опираются на проектные, плановые и фактические данные о затратах и результатах, обусловленные реализацией инвестиционных проектов. При использовании этих методов в отдельных случаях прибегают к такому статистическому методу, как расчет среднегодовых данных о затратах и результатах (доходах) за весь срок использования инвестиционного проекта. Данный прием используется в тех ситуациях, когда затраты и результаты неравномерно распределяются по годам применения инвестиционного проекта

Всю совокупность статистических методов оценки эффективности инвестиций можно условно разделить на две группы:

- методы абсолютной эффективности инвестиций;
- методы сравнительной эффективности вариантов капитальных вложений.

К первой группе относятся метод, основанный на расчете сроков окупаемости инвестиций, и метод, основанный на определении нормы прибыли на капитал.

Ко второй группе - методам сравнительной оценки эффективности инвестиций - относятся:

- метод накопленного сальдо денежного потока (накопленного эффекта) за расчетный период;
- метод сравнительной эффективности - метод приведенных затрат;
- метод сравнения прибыли.

Дисконтирование - метод оценки инвестиционных проектов путем выражения будущих денежных потоков, связанных с реализацией проектов, через их стоимость в текущий момент времени. Методы оценки эффективности инвестиций, основанные на дисконтировании, применяются в случаях крупномасштабных инвестиционных проектов, реализация которых требует значительного времени.

Методы оценки эффективности инвестиций, основанные на дисконтировании:

- метод чистой приведенной стоимости (метод чистой дисконтированной стоимости, метод чистой текущей стоимости);
- метод внутренней нормы прибыли;
- дисконтированный срок окупаемости инвестиций;
- индекс доходности;
- метод аннуитета.

В ходе исследования теоретических вопросов, можно сделать следующие выводы:

1. Предприятия постоянно сталкиваются с необходимостью инвестиций, т.е. вложением средств (внутренних и внешних) в различные программы и отдельные мероприятия (проекты) с целью организации новых, поддержания и развития действующих производств, технической подготовки производства, получения прибыли и других конечных результатов. Разработка и реализация проекта может быть представлена в виде цикла, состоящего из четырех фаз. Результатом технико-экономических исследований инвестиционных возможностей, предшествующих принятию решения о выполнении инвестиционного проекта является инвестиционное предложение. На основании выполненных инвестиционных проектов либо предложений формируется инвестиционная программа.

2. Любой инвестиционный проект должен сам себя обеспечить деньгами (т.е. своевременно и в полном объеме производить все выплаты, связанные с осуществлением проекта), а также сохранять и преумножать вложенные в него средства. Эти два подхода носят название финансовая и экономическая оценки. Некоторые проекты рассматривают вместе с этим бюджетную и социальную эффективность.

Список литературы:

1. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>. – Загол. з экрану.
2. Анализ финансового состояния предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://afdanalyse.ru>. – Загол. з экрану.

Последствия вступления Украины в ЕС

*Воробьёва В.В., студентка группы ФК-13-1
Научный руководитель: к.э.н., доцент Кириенко О.Н.*

Считается, что для Украины союз с Европой – это шаг к развитию и получению экономических выгод. Однако, нельзя рассчитывать на быстрый экономический рост и рост благосостояния населения возрастут в ближайшее годы.

Сегодня показатели деятельности Еврзоны, скорее негативные. Безработица достигает 10,3%. В 2013 года государственный долг 17 стран еврозоны достиг 92,2% их совокупного ВВП. По данным на конец прошлого года, этот показатель составлял 90,6%, а в 2011 году — 87,3%. Госдолг государств Евросоюза также продолжает расти. На сегодняшний день он составляет 85,9% от ВВП 27 стран ЕС. Снижается объем инвестиций во французские и германские активы. Для исправления ситуации ЕС необходимо выделить триллионы евро, которые в распоряжении руководства отсутствуют.

Аналитиками Академии FOREX и биржевой торговли Masterforex-V отмечены и возможные негативные последствия, которые могут сделать Украину еще более слабой, нежели сейчас.

Высокая конкуренция на европейском рынке продовольственных и промышленных товаров оставляют украинскую продукцию без шансов. Всеми виной устаревшие технологии и оборудование. Плюс, высокие требования к продукции, выдвигаемые Евросоюзом и непостижимые для Украины.

В течение 4-5 лет Украина должна также внедрить весь корпус европейских стандартов в качестве национальных. Это более 20 тыс. нормативов по расположению лампочек, розеток, виду внешних дорожных знаков и «зебр» на переходах до шага резьбы гаек и болтов. Украина должна отказаться от стандартов, действующих в рамках СНГ, как не соответствующим европейским. Это означает, что ни одно украинское предприятие не сможет поставлять продукцию в Таможенный Союз, где сейчас возрождаются многие советские ГОСТы.

Государства Евросоюза выставили для украинцев сотни требований для различных видов занятий, начиная от членства в национальных проф ассоциациях, кончая наличием экономических потребностей на специалистов в отрасли. Есть среди ограничений и разрешение компетентных органов на право занятия деятельностью, и наличие недвижимости в стране, где предоставляются услуги, и обязательство осуществлять морские перевозки

под определённым флагом, и запрет на защиту прав граждан и предприятий, не относящихся к юрисдикции Украины, и даже принадлежность к титульной нации государства.

Совсем иначе выглядит перечень ограничений для европейцев со стороны Украины: запрет занимать определённые должности без украинского гражданства в областях нотариата и страхования, необходимость лицензирования (на общих основаниях), а также соответствие квалификации украинским нормам.

Слишком дорогие продукты и продовольствие в целом. С самого начала при вступлении в ЕС экономика страны может быть еще не полностью адаптирована к новым условиям существования в рамках экономик развитых стран ЕС. С такой ситуацией столкнулась в свое время Румыния, когда после вступления в ЕС необходимо было несколько поднять цены на большинство видов товаров, чтобы не создавать слишком большой ценовой разрыв на внутреннем рынке Союза, но, вместе с тем, экономика страны не позволяла соответствию поднять зарплаты и пенсии. Были частые случаи, когда румыны из пограничных территорий приезжали покупать продукты в Черновицкую область. Впоследствии ситуация стабилизировалась.

Отток рабочей силы и «мозгов» в Европу. Этот недостаток актуален для стран, которые присоединились к Евросоюзу в 2004 и 2007 году. Это государства - наши ближайшие соседи и страны Прибалтики. При открытии границ для движения людей есть большой риск, что многие молодые и лиц среднего возраста воспользуются случаем поиска лучше оплачиваемой работы и социальной защиты в более развитых странах. В этом случае государство - претендент на членство в ЕС должна опередить такой процесс, особенно по оттоку «мозгов» из страны. Это не означает, что страна должна физически сдерживать ученых и высокотехнологичные кадры.

Таким образом, поспешность политических решений вступления Украины в ЕС может сулить спад экономики страны.

Рейдерство в Україні: сутність, наслідки, методи боротьби

*Гречка Т.В., студентка групи ЕК-13-1
Науковий керівник: асистент Андрейчикова А.Н.*

Історія рейдерства налічує сотні років. Його поява стала можливою з появою акцій, які дали можливість поглинання компанії помимо бажання керівництва. Найбільш відомим прикладом поглинань XVIII століття є спроба захоплення Французької Ост-Індської компанії Жаном де Батц. Рейдерством успішно займався в кінці XIX століття Джон Рокфеллер, використовуючи в якості механізму примусу пільгові ціни на транспортування нафти. Активність рейдерів різко зросла в 1980-і роки, коли Майкл Мілкен винайшов використання "сміттєвих облігацій" для фінансування захоплень [1].

Від рейдерства страждають не тільки країни, що розвиваються. Через процеси незаконного привласнення чужого бізнесу на певному етапі пройшли економіки майже всіх розвинених країн світу.

Сьогодні рід рейдерством розуміється недружнє поглинання компаній і перерозподіл власності та корпоративних прав. Рейдерство — це недружнє, поза межами дії цивільного законодавства, спрямоване проти волі власника, захоплення чужого майна на користь іншої особи, встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному й фізичному розумінні з використанням корумпованості чиновників та із застосуванням сили [2].

Головна мета рейдера - встановити контроль над підприємством, а потім вивести його активи з володіння законних власників і перепродати (передати) їх третім особам. При цьому активи, як правило, дробляться і розпродаються по частинах. Змінивши декілька підставних «сумлінних» набувачів, актив втрачає прямий зв'язок з рейдерами, що відібрали його у первинних власників і може перейти на законних підставах до замовника рейдерського захоплення. Об'єктом рейдерського захоплення може стати будь-яке підприємство, вразливе для зовнішніх атак.

Початком корпоративного рейдерства в Україні вважається приватизація, коли через процедури банкрутства підприємства з вартістю активів в мільярди доларів були куплені за мільйони. В історії рейдерства в Україні можна виділити два етапи.

1 етап. На початку 90-х, коли внаслідок розпаду Радянського Союзу виникла необхідність трансформації економічної системи і формування приватної власності, ті, хто володіли адміністративним ресурсом, усвідомили можливість для себе безкарно діяти незаконним шляхом. Люди, які отримувала ваучери під час проведення приватизації, були недостатньо обізнані і економічно безграмотні. Тому з'явилася можливість вилучити їх права на частку в майні держави, скупивши ваучери за копійки. Перші приватизаційні угоди, в тому числі із закупівлею на аукціонах, показували і доводили, що можна практично за безцінь приватизувати державну власність. У відсутності чіткого законодавчого регулювання зробити цю власність своєю, а потім вже розпоряджатися нею на свій розсуд. Саме в цей період здійснився розподіл великих галузевих ділянок: гірничодобувна промисловість, металургія, нафтохімія. Крім того, 90-ті вважаються найкривавішим періодом рейдерства в Україні.

2 етап. Початок 2000-х ознаменувався кінцем приватного рейдерства і початком державного. Кожна наступна його хвиля проходить на більш високому технологічному рівні, ніж попередня з використанням юридичних об'єднань і більш сучасних методів.

Рейдерство не є проблемою виключно України або країн з перехідною економікою. Це явище достатньо поширене в Європі і США незважаючи на те, що там інститут захисту прав власності розвинений краще ніж у нас. Принциповою різницею є те, що рейдерські захоплення здійснюються не

«людьми в масках», а «білими комірцями». Тобто рейдерство цих країн більш розвинене, високоінтелектуальне і боротьба з ним ведеться на іншому рівні.

Серед основних факторів, що зумовлюють існування і розвиток такого явища як рейдерство в Україні можна виділити: недосконалість чинного законодавства, корумпованість виконавчої та судової влади; нестабільність політичної ситуації та перерозподіл власності між фінансово-промисловими групами; імпорт рейдерських технологій, команд та капіталів з країн, де вони не можуть використовуватися через удосконалення чинного законодавства.

Ринок рейдерських послуг в Україні складається із безлічі середніх та дрібних юридичних фірм, до структури яких входять відділ збору та аналізу інформації; юридичний відділ; відділ, що безпосередньо працює над реалізацією проектів стосовно недружнього поглинання (рейдери).

Особливістю рейдерства в Україні стало те, що це явище набуло надмірного цинізму та агресії. Протягом останніх років воно перетворилося в справжню суспільну катастрофу, яка загрожує позитивному розвитку української економіки, спричиняє колапс правової системи, висвітлює сумнівні перспективи існування та розвитку в Україні приватного середнього та малого бізнесу. Про рівень рейдерства в Україні та його вражаючі масштаби свідчать такі факти:

- в Україні діє щонайменше 40 — 50 спеціалізованих рейдерських груп, які складаються з досвідчених юристів та економістів;
- рейдерство набуло в Україні системного характеру. Кількість захоплень сягає 3 000 на рік;
- результативність рейдерських атак — понад 90 %;
- за експертною оцінкою, щорічний обсяг сегмента поглинань і злиттів (без приватизації) становить понад 3 млрд дол. США;
- середньостатистична норма прибутку рейдера в Україні, за експертними оцінками, становить близько 1000%;
- українське рейдерство має відчутний кримінальний складник: протиправні дії чиняться із залученням збройних формувань, а подекуди навіть співробітників правоохоронної системи тощо.

Можна виділити такі основні прояви негативного впливу рейдерства на економіку країни:

1. Рейдерство підриває існування конкурентного середовища. Це обумовлено тим, що наслідком рейдерських атак стає перепрофілювання та зупинка підприємств, які супроводжуються скороченням кількості суб'єктів господарювання на ринку, підвищенням його концентрації і, як наслідок, монополізацією.

2. У підприємств виникають економічні втрати. Через загрозу рейдерства фірми змушені відмовлятися від вигідних контрактів, збільшувати витрати на охорону і додатковий пошук інформації про своїх контрагентів створює, діяти в атмосфері недовіри до існуючих партнерів.

3. Крім того рейдерство підриває відносини власності, існування яких є основою ринкових відносин.

Ефективна боротьба з рейдерством в Україні повинна, перш за все, проводитися на рівні держави і може передбачати наступні заходи: створення ефективної законодавчої бази протидії рейдерським захопленням; розробку законодавчих норм, які захищали б приватну власність і не дозволяли через суди відбирати справедливо придбані активи; унеможливлення у законодавчому порядку швидкої передачі у власність спільних об'єктів; надання на законодавчому рівні можливості поновлення юридичного статусу незаконно реорганізованої юридичної особи; створення відкритих списків судових позовів і судових рішень, що характеризувались рейдерським захопленням підприємств. Також можна вживати профілактичні заходи на рівні підприємств: проведення систематичного юридичного аудиту; завчасне підготування антирейдерського пакету, що містить правила поведінки вразі виникнення загрози захоплення та набір шаблонів процесуальних документів (позову до суду, заяв до правоохоронних органів тощо). Усі ці заходи в комплексі дозволять оперативно відреагувати на рейдерські посягання та унеможливити їх в подальшому.

Список літератури:

1. Ростоцька Ю. Рейдерство: прогресуюча хвороба Української економіки [Електронний ресурс] / Ю.Ростоцька. – Режим доступу: <http://www.anti-stime.org/articles.php?ni=16482>. – Загол. з екрана.
2. Мельник М.І. Організаційно-правовий механізм подолання рейдерства в Україні: сутність та основні напрями вдосконалення // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ - №2 – 2009.

ВНЕШНЯЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВ: ДОШЕЛ ЛИ МИР ДО «КРИТИЧЕСКОЙ ТОЧКИ»?

*Гринченко К., студент группы МН-13-1
Научный руководитель: д. эк. н., профессор Пилипенко А. Н.*

Проблема внешней задолженности является одной из наиболее острых и актуальных проблем современного мирового хозяйства. При том, что возникновение этого явления уходит вглубь истории развития мировых хозяйственных связей, именно на нынешнем этапе мировое хозяйство приобрело достаточно выраженный характер долговой экономики, причем лидирующее место в этом процессе занимают ее «локомотивы» – США, Япония, Германия, задающие тон динамике и основным направлениям мирового хозяйственного развития.

Дефициты госбюджета стали имманентным состоянием Западного мира – даже самые экономически развитые страны постоянно имеют бюджетный дефицит на уровне 10-30%. Данные табл. 1 свидетельствуют о серьезных дефицитах в ряде стран.

Между дефицитом госбюджета и государственным долгом существует прямая связь: дефицит требует своего покрытия и, соответственно, кредитов, которые перерастают в государственный долг. Их государство получает как от субъектов национальной экономики, так и со стороны иностранных кредиторов. Соответственно, государственный долг делится на внешний и внутренний [2].

Таблица 1

Государственный бюджет 2012 по некоторым странам мира

№	Страна	Доходы (млн. \$)	Расходы (млн. \$)	Дефицит/Профицит (млн. \$)
1	США	2 627 000,0	3 729 000,0	-1101 000,0
2	Япония	2 001 000,0	2 591 000,0	-590 000,0
3	КНР	1 857 000,0	1 992 000,0	-135 000,
4	Германия	1 535 600,0	1 530 000,0	+5 000
5	Франция	1 353 000,0	1 480 000,0	-127 000,0
6	Великобритания	986 000,0	1 186 000,0	-200 000,0
7	Италия	972 500,0	1 034 000,0	-61 500,0
8	Канада	682 500,0	749 500,0	-67 000,0
9	Испания	491 200,0	634 600,0	-143 400,0
10	Австралия	498 100,0	541 000,0	-42 900,0

Источник: [3-4]

Именно внешний государственный долг становится сегодня серьезной проблемой для развития экономики, поскольку страны все чаще прибегают к внешним займам в виду того, что усматривают в них меньшее зло для национальной экономики по сравнению с монетарными приемами балансирования государственных доходов и расходов (например, дополнительной денежной эмиссией) или необходимостью повышения налогов [1]. А, как известно, возможность государств обслуживать свой внешний долг — это один из ключевых факторов макроэкономической стабильности. От характера решения долговой проблемы зависит бюджетная дееспособность государства, состояние валютных резервов, а, следовательно, и стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, характер функционирования всех сегментов внутреннего финансового рынка.

Если обратиться к табл. 1 то мы увидим, что все практически страны имеют бюджетные дефициты. При этом одни страны начинают активно бороться с дефицитом, а другие — продолжают наращивать долги. Например, США и Японию явно не волнует состояние дефицита в их бюджете, а Германия тем временем проводит политику сбалансированности доходной и расходной частей. В этой связи возникает закономерный вопрос, насколько, собственно, опасен, дефицит и долг для развития национальной экономики, если развитые страны довольно «прохладно» относятся к их размерам?

По этому поводу среди экономистов не существует однозначного мнения. В докейнсианской (классической и ранней неоклассической) экономической теории считалось, что государство должно ежегодно выравнивать доходы и расходы и не допускать дефицита. Кейнсианская концепция уже основывалась на том, что государство в целях стабилизации экономики проводит на фазе спада политику экспансии, порождая бюджетный дефицит, который покрывается за счет роста налоговых поступлений на фазе подъема. В 70-е гг. теоретики вновь утвердили необходимость жесткой бюджетной политики, содействующей минимизации бюджетных дефицитов [5, с.106].

Получается, что все зависит от ситуации, которая сложилась в национальной экономике. Если финансовые средства, составляющие государственный дефицит и госдолг направляются на развитие экономики, то в будущем рост производства и прибыли возместит понесенные расходы. Но если правительство использует полученные от кредиторов средства для «латания дыр», то это приведет к росту отрицательных моментов в развитии экономики. Это общеизвестный подход к оценке последствий долга. Однако, важным является понимание, где находится черта, после которой страна вообще окажется неспособной платить по своим долгам.

Традиционно при анализе ситуации для демонстрации дефицита используют не его абсолютное значение, как в табл.1, а общий государственный долг в % от ВВП. Причем ни один из научных источников не указывает, сколько конкретно должен составлять госдолг по отношению к ВВП для того, чтобы страна объявила дефолт (неспособность уплачивать долги). Проанализируем данные о бюджетном дефиците и государственном долге по отдельным странам мира (табл.2).

Таблица 2

Динамика показателей бюджетного дефицита и государственного долга

Страна	Бюджетный дефицит (профицит), % к ВВП			Общий государственный долг, % к ВВП			Реальный ВВП, % к предыдущему году		
	2007	2009	2011	2007	2009	2011	2007	2009	2011
Китай	-2.8	-2.8	-3.0	18.4	30.2	25.8	114.2	109.2	109.2
Испания	-3.8	-11.2	-9.4	36.2	43.2	68.5	103.5	96.3	100.4
Германия	0.2	-3.1	-0.8	65.0	80.0	80.6	103.4	94.9	103.1
Россия	-5.4	-5.9	0.8	12.4	7.8	9.6	108.5	92.2	104.3
США	-3.3	-8.4	-7.9	67.2	89.7	102.9	101.9	96.9	101.8
Украина	-1.4	-3.9	-2.3	12.3	34.8	36.5	107.9	85.2	105.2
Франция	-2.8	-7.5	-5.3	64.2	79.2	86.0	102.3	96.9	101.7
Япония	-2.2	-7.4	-8.3	183.0	210.2	229.6	102.2	94.5	99.2

Источник: [6-8]

Как видно из данной таблицы, если рассматривать Украину, то ситуация в ней выглядит не так уж плохо по сравнению с другими странами. Например, общий госдолг по отношению к ВВП в 2011 намного ниже, чем у Германии, США и тем более Японии. Реальный ВВП в 2011 вырос на 5.2%, что показывает более чем приемлемые результаты по сравнению с другими странами. Однако, реальная ситуация в экономике все же сильно отличается от развитых стран.

Эти обстоятельства навели нас на мысль о том, что общий государственный долг в % от ВВП не является адекватным показателем для диагностики «критических точек» долговой зависимости и, особенно, внешней. Проанализировав данные официального исследования «ЕССР Europe 2011» о взаимном проникновении долгов в Европе, мы пришли к выводу, что все страны, имеющие долги, очень часто просто одновременно должны друг другу. Рис. 1 демонстрирует взаимное проникновение долгов в Европе.

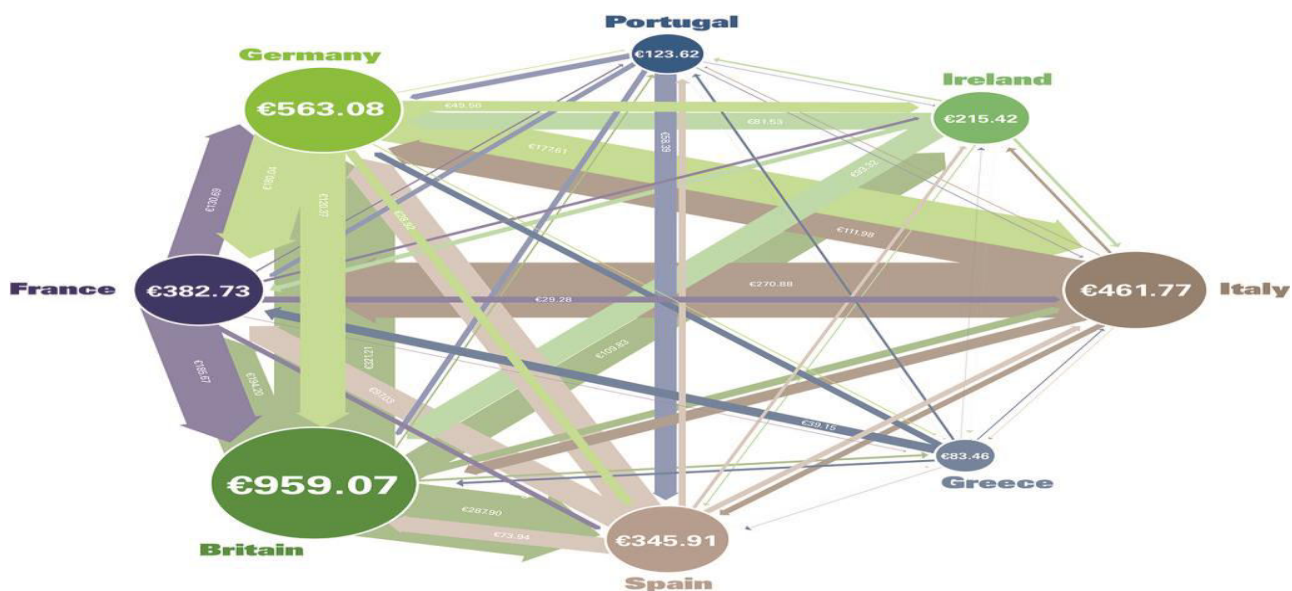


Рис. 1. Перекрестные проникновения долгов в Европе [9].

Стрелочки показывают, кто кому и сколько должен, толщина стрелок – размеры межгосударственных долгов, а круги с названиями стран – общий объем долга (площадь круга пропорциональна размеру суммарного долга страны).

Но среди прочего видно, что имеются и встречные долги. В современной банковской системе это считается нормальным – когда все должны всем. Любой разумный человек в такой ситуации предложит упростить картинку, произведя встречные взаимозачёты. Однако следует иметь в виду, что в реальности взаимозачесть все долги нельзя – они выданы на разных условиях, с разными сроками погашения и т. д. Кроме того, такой взаимозачёт обнулит или серьезно «подрежет» оборотные средства многих финансовых организаций, что вызовет коллапс платежей и последующий нарастающий ком всеобщего кризиса. Там много разных нюансов.

Но виртуально мы можем сделать сугубо формальный, оценочный взаимозачёт, представив ситуацию на рис. 2.

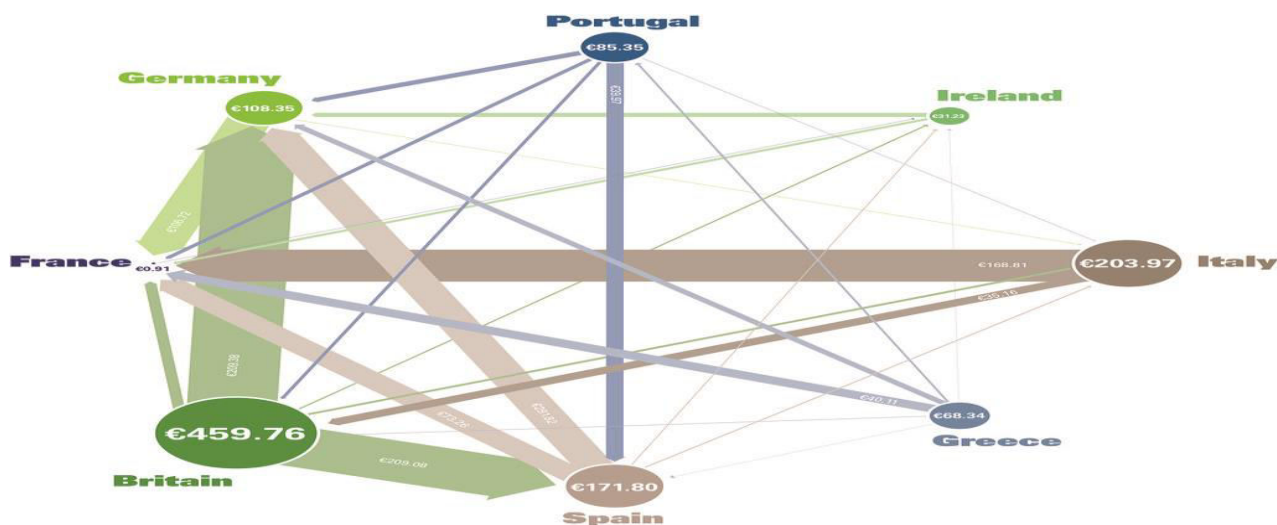


Рис.2 Взаимозачет перекрестных долгов в Европе [9].

Рис.2 демонстрирует, что долг Франции практически обнулится. А ей должны – очень много Италия, несколько меньше Германия, и еще меньше (но тоже много) Испания. В общем, если у кого с долгами все хорошо – так это у Франции. А вот у кого совсем большие проблемы – тоже видно отлично, это Англия. Эта страна должна Германии и Испании гигантские (и примерно равные) суммы, а размер долга других стран Англии относительно небольшой. Плохое положение и в Италии – она много должна Франции, а ей никто ничего существенного не должен.

Как ни странно, у Испании всё не так уж плохо – она должна французам и немцам, но еще больше ей самой должны англичане, да и долги Португалии тоже немаленькие. Ну, а у немцев и тем более практически «аллес ин орднунг»– долг перед Францией велик, но гораздо больше должны Германии та же Англия и Испания [10].

Как представляется, такой «оценочный взаимозачёт» государственных долгов, пример которого мы рассмотрели, необходимо принимать во внимание при анализе реальной картины финансовой устойчивости национальных экономик. Безусловно, наряду с учетом встречных долгов необходимо анализировать и другие составляющие проблемы государственного долга – состояние платежного баланса страны, потенциальные и реальные возможности государства к экономическому развитию (в том числе и с точки зрения возможности возвращать долги), стабильность кредитно-финансовой системы и курса национальной валюты и т.п.

Таким образом, для измерения государственного долга экономистам нашего времени важно создать объективный показатель. Ведь до сих пор никто точно не ответит, когда какую-либо страну ждет дефолт? И так ли страшны эти долги? Поэтому решение данной проблемы является весьма актуальным для экономической теории и практики и требует соответствующих исследований.

Список литературы:

1. Куценко С. Ю. Формирование внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации: на примере Республики Хакасия: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-vneshneekonomicheskikh-svyazei-subektov-rossiiskoi-federatsii-na-primere-respub>. – Загол. з екрану.
2. Гриценко А. Государственный внешний долг и макроэкономическая динамика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3913>. – Загол. з екрану.
3. Государственный бюджет по странам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Государственный_бюджет_по_странам. – Загол. з екрану.
4. Государственный бюджет США 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/2012_United_States_federal_budget. – Загол. з екрану.
5. Економічний вісник НГУ, Дуднік І.М. / Альтернативний погляд на проблему бюджетного дефіциту, 2013.
6. Содружество Независимых Государств и Европейский Союз. Статистические сравнения: Стат.сб./ Межгосударственный статистический комитет СНГ, 2008 – 208 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cisstat.com/public/cis-ec.pdf. – Загол. з екрану.
7. Report on the Eurostat 2012 user satisfaction survey [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/quality/documents/Report_2012_USS_final.pdf. – Загол. з екрану.
8. World economic outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund. – Washington, DC: International Monetary Fund, 1980. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/texttr.pdf>. – Загол. з екрану.
9. Исследование ESCP Europe 2011 о перекрестных долгах в Европе. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cobdencentre.org/2011/05/how-much-eu-debt-can-be-written-off-through-cross-cancellation>. – Загол. з екрану.
10. Кому должны все страны мира? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://masterok.livejournal.com/824977.html>. – Загол. з екрану.

ПРОБЛЕМИ ЗАБОРГОВАНОСТІ УКРАЇНИ

*Дробаха О., Пшенічнікова К., Манукян С.
Науковий керівник : к.е.н., доц. Черкавська Т. М.*

Державний борг – це загальна сума, на певний момент, непогашених позик, отриманих державою для фінансування дефіциту бюджету та інші визначені законодавством цілі, невиконаних відсотків за обслуговування цих позик, а також наданих гарантій за зобов'язаннями інших державних структур.

Сучасний етап формування боргових зобов'язань характеризується низкою специфічних особливостей. По-перше, в умовах глобалізації фінансових потоків, здійснення політики необмеженої відкритості щодо іноземних інвестицій певною мірою відбувається нівелювання меж між внутрішнім і зовнішнім боргом. По-друге, дедалі яскравіше унаочнюється посилення взаємозв'язку державних зобов'язань і зобов'язань господарюючих суб'єктів. Так, наприклад, попри те, що держава не має відповідати за зобов'язаннями недержавних фінансових структур, банкрутство провідних системоутворювальних кредитних установ може спричинити катастрофічні наслідки для платіжної системи країни, а відтак і для фінансової безпеки держави. По-третє, простежується практика перекладання боргових зобов'язань по кредитах, залучених під гарантії уряду, з господарюючих суб'єктів на державу.

Негативним моментом зростання внутрішньої державної заборгованості є те, що:

- в умовах суттєвої нестачі фінансових ресурсів стають реаліями невиконання державою своїх боргових зобов'язань, оголошення дефолту, а відтак - підірив довіри до держави як до надійного позичальника;

- унаслідок такого перерозподілу фінансових ресурсів унаочнюється "ефект витіснення" вітчизняних товаровиробників з ринку кредитних ресурсів, падіння інвестиційної активності;

- виплата високих відсотків по державних цінних паперах заохочує вітчизняні комерційні банки до проведення недосконалої ресурсної політики, а також збільшує нерівність у доходах фізичних осіб, оскільки боргові зобов'язання держави зосереджуються в руках найбільш заможної частини населення, яка, отримуючи відсотки, стає ще багатшою.

Звичайно, управління такою складною й неоднозначною категорією, як державний борг, потребує наявності і повноцінного правового забезпечення процесу формування боргових зобов'язань, функціонування відповідних структур, покликаних його обслуговувати, а також створення дієвого механізму його погашення.

За експертними оцінками, зовнішні позики уряду створюють ревальваційний тиск на гривню, що загострює проблему дефіциту поточного рахунку, знижуючи конкурентоспроможність українських товарів і послуг щодо іноземних. Великий державний борг змушує іноземних інвесторів бути дедалі обережнішими з інвестиціями в Україну. Ця обставина пояснює вкрай низький обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну порівняно з іншими країнами регіону.

При цьому проблема зовнішнього державного боргу посилюється і внаслідок того, що в Україні сформувалася дворівнева система зовнішніх боргів. Перша - на рівні політичної влади, друга - на рівні підприємств. Причому обидва рівні є зіставними за своєю потужністю. Борги ж другого рівня є не менш ризикованими для нашої національної економіки. Так, понад 6 тисяч українських підприємств мають на початок 2010 року заборгованість лише за

зовнішньоекономічними операціями у сумі близько 5 млрд. гривень. При цьому 70% заборгованості є наслідком операцій між фіктивними українськими та іноземними фірмами. Понад те, за оцінкою фахівців, в Україні формується особливий тип боргової економіки, коли всі заборгували всім, а всі разом заборгували міжнародним фінансовим організаціям та окремим країнам.

Аналіз законодавчої та нормативної бази щодо формування державного боргу України дає підставу стверджувати, що правове регулювання цих відносин є недостатнім і торкається винятково проблем внутрішньої заборгованості. Відносини стосовно сфери зовнішнього державного боргу взагалі законодавчо не врегульовані.

Україна у 2011 р. на обслуговування та погашення державного боргу витратила 53 млрд 486,71 млн. грн. Про це йдеться у прогнозних розрахунках Міністерства України платежів за діючими державними борговими зобов'язаннями до повного їх погашення станом на 14 жовтня 2010 р.

Так у 2011 р. на обслуговування державного боргу пішло 19 млрд 611,56 млн грн (внутрішнього - 13 млрд 256,02 млн грн; зовнішнього - 6 млрд 355,54 млн грн), а на погашення - 33 млрд 875,15 млн грн (внутрішнього - 25 млрд 802,99 млн грн, зовнішнього - 8 млрд 072,16 млн грн).

Україна у 2012 р. на обслуговування та погашення державного боргу витратила 47,399 млрд грн, у 2013 р. - 55 млрд 510 млн грн.

У 2013 р. Україна спрямувала на погашення зовнішнього боргу 31 млрд грн, а на обслуговування - 5 млрд 596 млн грн.

У 2014 році Україна повинна погасити 16,3% із більше ніж \$60-мільярдного державного боргу. Йдеться про заборгованість перед кредиторами, яка складає близько \$9,78 млрд. Зовнішні борги в цих виплатах становлять \$6 млрд. Із них \$3,6 млрд – перед МВФ.

Економіка України має борги, але становище країни може покращитись за вірного механізму погашення державного боргу. Державні органи управління повинні враховувати, що державний борг завжди має раціональні межі, за рамками яких він із стабілізуючого фактору перетворюється в фактор, який починає гальмувати розвиток фінансової системи. Управління державним боргом без врахування об'єктивних вимог та інтересів суб'єктів фінансових відносин нерідко призводить до негативних наслідків. Результатом може бути зниження рівня боргової безпеки держави, погіршення її фінансової стійкості, блокування зарубіжними інвесторами і навіть банкрутство. Політика управління державним боргом є важливим компонентом здійснюваної фінансової політики та суттєвою складовою процесів макроекономічного регулювання. У ринковій економіці менеджмент державного боргу є загальним виразом ставлення держави до фінансових ресурсів, їх перерозподілу в міжсекторальному і у міжпоколінному континуумі та до інструментів макроекономічної координації.

Список літератури:

- 1) Відношення державного боргу та гарантованого державою боргу до ВВП. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua/file/link/364949/file/vvp_31.12.2012.pdf. – Загол. з екрану.
- 2) Принципи управління державним боргом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.publicdebt.in.ua/golovna/20>. – Загол. з екрану.
- 3) Закон «Про державний внутрішній борг України»

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Друзенко А., студентка группы МН-12-1

Научный руководитель: д. эк. н., проф. Пилипенко А. Н.

Функционирование и развитие современной экономики, особенно в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, невозможно представить без такой ее составляющей, как теневая экономика. Последняя в отдельных национальных хозяйствах сопоставима с учитываемой, формальной экономикой, а иногда даже превосходит ее. Не случайным в этой связи является растущий интерес ученых проблемам теневой экономики, поскольку она во многом определяет экономическое развитие стран.

Теневая экономика – это сложное и многомерное явление, которое представляет собой экономическую деятельность, скрываемую от общества и государства, находящуюся вне государственного контроля и учёта [1]. Основным признаком теневой экономики является выход субъектов деловых отношений, то есть отношений по поводу получения дохода, за грани существующего законодательства. По большей части, это механизм функционирования экономических субъектов, отказывающихся от участия в поддержании общественного сектора.

Большая часть исследователей считают теневую экономику, в основном, негативным феноменом. Однако есть ученые, утверждающие, что нелегальная деятельность может дать некоторые преимущества для развития экономики. Как правило, к негативным последствиям ее функционирования относят:

- снижение уровня собираемости налогов и ослабление бюджетных возможностей государства;
- сдерживает экономический рост, нерационально отвлекая ресурсы в отрасли низкой капиталоемкости с преобладанием примитивных технологий;
- усиливает неравенство доходов;
- отсутствие защищенности трудовых прав работников неформального сектора;
- ухудшение бизнес-климата через связь теневой экономики с коррупцией и преступностью.

При этом многие виды теневой экономики (особенно скрытая и неформальная) объективно помогают развитию официальной экономики,

выполняя по мнению швейцарского экономиста Д. Кассела, три позитивные функции:

- сглаживание перепадов в экономической конъюнктуре при помощи перераспределения ресурсов между легальной и теневой экономикой (когда легальная экономика переживает кризис, производственные ресурсы не пропадают, а перераспределяются в сектор теневой экономики, возвращаясь в легальную после завершения кризиса);

- смягчение нежелательных социальных противоречий (в частности, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих);

- теневая экономика подпитывает своими ресурсами легальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, «отмытые» преступные капиталы облагаются налогом и т.д.) [1].

Поэтому проблема теневой экономики является двоякой. Нельзя категорически заявлять, что теневой бизнес всегда отрицательное явление. Теневая экономика – это сокращение безработицы, возможность для субъектов предпринимательства выжить в условиях кризиса, рост возможности приобретения более дешевых товаров. Исследования доказывают, что соотношение позитивных и негативных эффектов теневой экономики зависит и от ее масштабов и причин, порождающих эти масштабы.

Естественно сразу возникает вопрос: каковы же причины появления теневой экономики? Теоретики их разделяют на три блока:

Экономические:

- высокие налоги (на прибыль, подоходный налог и т.д.). Данный фактор является одним из самых значимых, поскольку большие налоговые изъятия лишают предприятие стимула для дальнейшей экономической деятельности в виде снижения прибыльности, а иногда и самой целесообразности ведения бизнеса.

- нестабильность финансовой системы и влияние ее негативных последствий на экономику в целом. Для рыночной экономики характерно неравномерное развитие различных секторов, инфляция, резкие колебания обменных курсов. Всё это является благоприятной почвой для преступлений. Теневой сектор особенно усиливается в периоды кризисов, когда государство не может регулировать все перечисленные явления и создавать благоприятные условия для функционирования предпринимательства.

- значительные масштабы госсектора в экономике. Деятельность государственного сектора в экономике в первую очередь связана с распределением бюджетных ресурсов в форме прямых и косвенных дотаций, субсидий, льготных кредитов среди государственных предприятий. Однако эти средства достаточно часто не используются по назначению. На основе безвозмездного или льготного распределения бюджетных ресурсов формируются контролируемые предпринимательские структуры, которые создаются с целью незаконного присвоения этих ресурсов, прокручивания их

(присвоения инфляционного дохода), легализации, инвестирования, перевода за рубеж.

2. Социальные:

- низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности;
- высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом;
- неравномерное распределение валового внутреннего продукта.

Растущая безработица, длительные невыплаты заработной платы подталкивают людей к нелегальной занятости, ведь это единственный способ, позволяющий им иметь хоть какой-нибудь источник заработка. Люди соглашаются на все условия нелегальной занятости, что для работодателей является, несомненно, выгодно, ведь работники оказываются весьма заинтересованными в том, чтобы теневой бизнес работодателя оставался таковым. Также работодатели обладают неконтролируемой властью над наемными работниками, а прямые финансовые выгоды заключаются уже в том, что никаких налогов в фонд оплаты труда отчислять не требуется.

3. Правовые:

- несовершенство законодательства;
- недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности;
- несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью.

Рассмотрим действенность этих причин на выборке отдельных стран мира. Данные табл. 1 отражают влияние экономических и социальных причин теневой экономики.

Таблица 1

Социально-экономическая среда национальной экономики некоторых стран мира

	Страна	Доля теневой экономики в, % от ВВП	Уровень налогов, в % от ВВП	Доля гос. сектора, % от ВВП	ВНД на душу населения, долл.	Индекс многомерной бедности	Уровень безработицы, %
1	Швейцария	8,1	33,3	49,3	40 527	0,913	3,3
2	США	8,9	27,0	36,2	43 480	0,937	7,4
3	Япония	11,1	6,0	38,7	32 545	0,912	3,9
4	Великобритания	14,0	39,0	47,0	32 538	0,875	7,7
5	Китай	14,3	23,6	-	7 945	0,699	4,1
6	Франция	14,9	49,2	57,2	30 277	0,893	10,9
7	Германия	14,9	43,6	44,0	35 431	0,92	5,3
8	Беларусь	19,1	41,9	-	13 385	0,793	0,5
9	Италия	27,3	46,4	47,2	26 158	0,881	12,0
10	Грузия	28,3	20,0	-	5 005	0,745	15,1
11	Греция	29,0	39,9	-	20 511	0,86	24,7

Продолжение табл. 1

12	Россия	41,0	37,0	-	14 461	0,788	5,2
13	Украина	47,3	26,9	-	6 428	0,74	9,2
14	Азербайджан	59,3	30,0	-	8 153	0,734	6,048

Составлено по: [2; 3]

Как показывает таблица, уровень налогообложения не является определяющим фактором роста теневой экономики. Например, Швейцария, США, Великобритания, Франция, Германия, Беларусь, имея довольно внушительную долю налогов в ВВП (от 30 до почти 50 %) не имеют при этом масштабной теневой экономики, чего нельзя сказать об Украине, Грузии и Азербайджане. Доля госсектора в развитых странах также большая при незначительном масштабе теневой экономики.

При этом уровень жизни населения и неравенство обнаруживают связь с распространённостью теневой деятельности, как и в некоторой степени безработица. Однако, эта связь, как показывают цифры, не столь ощутима по сравнению с влиянием факторов, отражающих качество правовой среды (см. табл. 2).

Таблица 2

Правовая среда национальной экономики некоторых стран мира

№	Страна	Доля теневой эк-ки в, % от ВВП	Качество законодательства	Уровень делигитимизации и криминализации государственных структур	Уровень влияния клановых элит	Свобода от коррупции
1	Швейцария	8,1	1,92	1,0	1,0	90,0
2	США	8,9	1,48	3,00	2,2	73,0
3	Япония	11,1	-			
4	Великобритания	14,0	1,58	2,0	2,7	77,0
5	Китай	14,3	0,15	8,30	7,0	36,00
6	Франция	14,9	-			
7	Германия	14,9	-			
8	Беларусь	19,1	-			
9	Италия	27,3	0,43	3,8	3,3	48,0
10	Грузия	28,3	-			
11	Греция	29,0	-			
12	Россия	41,0	-0,26	7,9	8,00	21,0
13	Украина	47,3	-0,69	7,3	7,9	25,0
14	Азербайджан	59,3	-			

Составлено по: [4]

Исходя из данных табл. 2, мы четко видим, что чем ниже качество законодательства, чем выше уровень криминализации государственных структур и уровень влияния клановых структур, а также более высокая коррупция – тем больший масштаб приобретает теневая экономика. Поэтому

доминирующими причинами устойчивости теневой экономики в современном мире является правовая среда экономической деятельности. Международные исследования показали, что наиболее важными для субъектов при решении ухода в тень являются административные и бюрократические барьеры, возникающие при вхождении в бизнес и осуществлении коммерческой деятельности, высокие госпошлины, размытое законодательство, сложный финансовый и налоговый учет, длительность и запутанность процедур регистрации предприятий и их отчетности. В силу этого главным направлением воздействия государства на теневой сектор должны стать преобразования именно в правовой и институциональной среде экономической деятельности.

Список литературы:

1. Латов Ю. В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. – М.: МОНФ – 2001. – 288 с.
2. Human Development Index 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www/URL:hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf. – Загол. с экрана.
3. World Economic Outlook. Regional Economic Outlook: Asia and Pacific. – May, 2012. – p.102 [Электронный ресурс] World Economic and Financial Surveys. – Режим доступа: [www/URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2009/apd/eng/areo0509.htm](http://www/URL:http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2009/apd/eng/areo0509.htm). – 24.12.2013. – Загол. с экрана.
4. Failed States Index 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www/URL:http://fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2010](http://fundforpeace.org/global/?q=fsi-grid2010). – 14.10.11. – Загол. с экрана.

ОСОБЕННОСТИ ПЕНСИОННЫХ ПРОГРАММ В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА

Дудник К., студентка группы МН-13-1

Научный руководитель: старший преподаватель Никеенко Т. В.

Наряду со многими социальными вопросами, которые приходится постоянно решать молодому независимому государству, важным сегментом является пенсионная реформа, которая началась в Украине в 2004 г. Она должна была стать основой социальной защиты пенсионеров, доля которых сейчас составляет около 30,18% от всего населения страны. При этом пенсионные выплаты составляют около 18% от ВВП, а на которые направляется более 20% расходов государственного бюджета. В то же время количество трудоустроенных граждан, плательщиков взносов в Пенсионный фонд на постоянной основе сократилось до 14 млн. человек. То есть, фактически каждый работающий украинец содержит одного пенсионера. Средний размер пенсии у мужчин составляет 1 тыс. 470 грн., у женщин - 1 тыс. 15 грн. На данный момент времени пенсионный возраст в Украине для женщин – 56, 5 лет (до 2021 года пенсионный возраст для женщин будет постепенно повышаться до 60 лет), а для мужчин до 60 лет [2].

Практически во всех странах мира существуют институты социальной защиты населения, призванные не допустить обеднения пожилых людей. Существуют распределительные схемы: схемы базовой пенсии, отдельные целевые программы пенсионных доходов, минимальные пенсии в пределах зарплатно-ориентированных планов и социальное обеспечение.

Базовая пенсия. Схемы базовой пенсии предполагают выплаты либо по плоской шкале, когда каждому пенсионеру выплачивается одинаковая сумма, либо в зависимости от количества отработанных лет (а не от предшествовавшего заработка). Дополнительный доход из других источников не меняет права на получение базовой пенсии.

Целевые пенсии. Целевые программы, наоборот, предполагают более высокие выплаты менее обеспеченным и сниженные пенсии более обеспеченным пенсионерам. Целевые программы существуют в трёх основных формах. Во-первых, выплаты могут определяться величиной пенсионного дохода (где сумма зависит только от уровня пенсионных выплат, которые получает пенсионер). Вторая форма – расширенная доходно-ориентированная система (выплаты снижаются при наличии у пенсионера дополнительных доходов, например, от сбережений), и третья – система полного учета денежных средств (сокращение пенсионных выплат с целью учета всех активов и доходов).

Минимальные пенсии. Минимальные пенсии схожи с целевыми, поскольку они также призваны предотвратить падение пенсии ниже определенного уровня дохода. Однако институциональное устройство и условия их получения различны. Минимальные пенсии можно определить как схемы, которые регулируются правилами второго уровня, и они представляют собой доходно-ориентированное пенсионное обеспечение. Как правило, пенсионеры обязаны выплачивать отчисления в течение некоего минимального числа лет, чтобы получать такого рода выплаты.

Вместе с этим, существуют два вида пенсионных программ:

1. Государственная пенсионная программа – это, как правило, программы социального обеспечения и аналогичные предписанные законом программы, регулируемые органами государственного управления.

2. Негосударственная пенсионная программа - пенсионная программа, регулируемая каким-либо учреждением, не относящимся к органам государственного управления. Такие программы могут регулироваться непосредственно работодателем, ведущим деятельность в негосударственном секторе, негосударственным пенсионным фондом либо компанией, занимающейся негосударственным пенсионным обеспечением.

За рубежом используются различные модели пенсионных систем, включающие в себя разнообразные институты социальной защиты — государственное социальное обеспечение, обязательное социальное страхование, личное пенсионное страхование и др. В основном, используются комбинированные модели, отличия которых заключаются в доминировании

одного из институтов. В табл. 1 приведены особенности пенсионных программ в некоторых странах мира.

Таблица 1

Особенности пенсионных программ в некоторых странах мира

Страна	Возраст (лет)		Расчет выплат		
	мужчины	женщины	Базовая пенсия	Минимальные пенсии	Целевые пенсии
Украина	60	55	+	-	-
Великобритания	65	60	+	+	-
США	65	65	-	+	+
Германия	65-67	65-67	-	+	-
Чили	65	60	+	-	+
Япония	65	65	+	+	-

Составлено по: [2]

Пенсионная система Великобритании является одной из старейших в мире (существует с 1908 года) и наиболее сложных по организации, регулированию и набору возможностей. Британские пенсионеры могут получать как базовую пенсию от государства, так и трудовую пенсию из национальной страховой системы, зависящую от заработка и стажа. Базовую государственную пенсию получают мужчины старше 65 лет и женщины старше 60 лет, ее размер зависит от стажа. Ее уровень ограничен и индексируется государством в соответствии с инфляцией. Государство гарантирует ее в размере 20% средней зарплаты работника. Трудовая пенсия тоже формируется за счет взносов работника, но уже пополам с работодателем. Она напрямую зависит от размера выплат и составляет чуть более 20% от дохода.

Пенсионная система Германии основана на принципе солидарности поколений — работающие оплачивают содержание нынешних пенсионеров в госфонд, потом из него же получают свою пенсию. Чем больше взносов они платят сейчас, тем больше пенсионных прав получают потом. Средний взнос немецкого гражданина в пенсионный фонд составляет около 20% от ежемесячной заработной платы, при этом половину оплачивает работодатель. Во время службы гражданина в армии или декретного отпуска у женщин взносы платит государство. Сама пенсионная формула рассчитывается с учетом индивидуальных коэффициентов, накопленных за всю трудовую жизнь. Они зависят от возраста выхода на пенсию (в Германии — 67 лет), стажа, размера зарплаты и вида самой пенсии. В дополнение к государственной существует производственная пенсия от предприятий, многие работающие участвуют в негосударственных пенсионных фондах и имеют личный пенсионный план.

В США функционируют как государственные, так и частные пенсионные системы. Благодаря этому американцы могут обеспечить себе не одну, а три

пенсии: государственную, частную коллективную по месту работы и частную индивидуальную путем открытия личного пенсионного счета. В распределительной (государственной) системе пенсионеры получают деньги ныне работающих и уплачивающих взносы в соответствующие пенсионные фонды граждан. Крупнейшая государственная пенсионная система США — Общая федеральная программа, охватывающая почти всех занятых в частном секторе экономики, построена по распределительному принципу. Программа действует в соответствии с законом о социальном страховании 1935 года и обеспечивает минимальную пенсию. К накопительным системам относятся как государственные, так и частные пенсионные программы. Государственные накопительные программы предназначены для обеспечения граждан, работающих на правительство и местные органы. Работники, занятые в частном секторе экономики, имеют возможность участвовать в дополнительных государственных пенсионных системах, организуемых по месту работы. Программа с установленными выплатами формируется за счет отчислений с работодателей, а сами работники в подобном финансировании участия не принимают. Пенсионные программы с установленными взносами обычно финансируются предпринимателями и наемными работниками в равных долях.

Каждый американец также может открыть и свой личный пенсионный счет в коммерческих и сберегательных банках, паевых фондах, страховых компаниях.

Размеры ежегодных взносов на личные пенсионные счета ограничены верхним пределом в 2 тысячи долларов. Средства со счета нельзя снять до достижения возраста 59 с половиной лет, а после достижения 79 с половиной лет счет закрывается в обязательном порядке. За все время накопления средств на счете эти средства не подлежат налогообложению, однако в момент их снятия и закрытия счета из накопленной суммы вычитается подоходный налог.

Полный пенсионный возраст в США составляет 65 лет для лиц, родившихся до 1938 года. В связи с увеличением продолжительности жизни в закон о социальном обеспечении были внесены изменения о ступенчатом переходе на возрастной порог в 67 лет.

Чилийская пенсионная система считается одной из новаторских пенсионных систем в мире, опыт которой использовался различными странами. Исходя из схемы этой модели, ответственность за формирование пенсионных накоплений переносится на работающих граждан. У каждого из них существует свой пенсионный счет, ежемесячно пополняющийся взносами в размере 10% от заработной платы. В дальнейшем перечисленные средства капитализируются частной управляющей компанией по выбору гражданина. Пенсионный возраст в Чили наступает в 60 лет у женщин и в 65 у мужчин.

Японская система государственных пенсий имеет два уровня: базовая система, основанная на плоской шкале, и доходно-ориентированная. Положенная по возрасту пенсия выплачивается с 65 лет при минимальном периоде взносов 25 лет. Однако сокращенная пенсия может выплачиваться уже

с 60 лет. Доходо-ориентированные пенсии выплачиваются в дополнение к базовой пенсии при минимальном сроке отчислений 1 месяц в том случае если пенсионер имеет право на получение базовой пенсии. В рамках этой программы пенсионный возраст будет постепенно увеличиваться с 60 до 65 лет для мужчин к 2025 г. и к 2030 г. – для женщин.

Основные выводы можно сделать таковыми: во-первых, для успешного функционирования любых пенсионных систем, независимо от способа их финансирования, необходимо сильное и эффективное государственное управление. Наиболее фундаментальное значение имеет то, что государство должно управлять экономикой достаточно эффективно, чтобы обеспечить адекватный экономический рост и одновременно создать действенную систему регулирования; во-вторых, широко обсуждаемая проблема выбора между государственными распределительными и накопительными программами имеет второстепенное значение. Она значит гораздо меньше, чем способность органов государственного управления эффективно управлять экономикой, стимулировать достаточный рост производства и поддерживать надежную основу для любой пенсионной системы, которая будет принята. Наконец, в пределах, определяемых экономическими условиями, у стран имеется широкий диапазон возможных вариантов структуры пенсионного обеспечения.

Список литературы:

1. Пенсионные системы в разных странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/spravka/20131106/975084128.html>. – Загл. с экрана.
2. Что может решить проблему пенсионного обеспечения в Украине? / Г. Третьякова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/08/02/25/3395>. – Загл. с экрана.
3. Уайтхауз Э. Пенсионные системы 53 стран // Пенсионная панорама.- 2008.- 222 с.

ПІДТРИМКА І ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Кіріченко О.А., бакалавр

Науковий керівник: к.е.н., доцент Волошенюк В.В.

Підприємець – це суб'єкт господарювання, діяльність якого передбачає реалізацію новаторських ідей, аналіз і використання різноманітних можливостей, що виникають в умовах ринку, з метою одержання прибутку. За Й. Шумпетером, праці якого істотно вплинули на розвиток інституціоналізму (20-30-ті рр. ХХ ст.), підприємець – це суб'єкт пошуку і реалізації нових ринкових можливостей, і "нових комбінацій" по широкому спектру напрямків: виготовлення нового блага, не відомого раніше споживачам блага, розробка нових засобів виробництва (технологій); освоєння нового ринку збуту; розробка невідомих раніше джерел сировини; проведення реорганізації в галузі.

Головною характеристикою підприємця є внутрішня потреба постійно

розпочинати щось нове. Варто виділити такі найважливіші характерні риси, які повинні бути властиві підприємцю, аби мати певні шанси на успіх у такій ризикованій справі: енергія, уміння змусити людей працювати; уміння думати; уміння формувати взаємовідносини з людьми; комунікабельність; технічні та технологічні знання.

Бажання діяти за власним планом – характерна риса підприємницької особистості. Висока потреба досягнення результатів поєднується у підприємця як із почуттям індивідуальної відповідальності за реалізацію поставленої мети, так і з розумінням необхідності домогтися її власними зусиллями.

Як соціально-економічне явище підприємництво відбиває широкий спектр суспільних відносин. За своєю економічною природою воно є діалектичною єдністю двох сторін: загальноекономічного змісту і специфічної соціальної форми. На всіх етапах розвитку людського суспільства підприємливість функціонує відповідно до вимог загальноформаційних законів. Крім того, незмінними залишаються також закони психології, без врахування дії яких не можна зрозуміти сутнісні риси підприємницької активності. З іншого боку, у кожній окремо взятій країні, в залежності від рівня розвитку продуктивних сил та демократичності протікання суспільних процесів, рушійні сили, умови і мотиви підприємливості є різними. Останнє пояснюється особливостями відродження підприємництва в країні й обумовлено рядом факторів, які можна об'єднати в такі групи: економічні, політичні, психологічні і юридичні.

Розробка концепції навчання та просування підприємництва в Україні повинна в першу чергу враховувати особливості економічної ментальності. Без яких економічних інститутів неможливо створити в Україні підприємницький клімат?

Перш за все це створення відповідного правового середовища, яке виступає передумовою забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності свободою економічного вибору та водночас визначає ступінь їх відповідальності за господарську діяльність, а також сприяє інноваційно-орієнтованій перебудові структури економіки, розвитку високотехнологічних галузей виробництва.

На практиці отримання інноваційної ренти стає неможливим без встановлення і надійного захисту прав власності. Інновація є суспільним благом, для якого характерна властивість неконкурентності у споживанні: доступність інформації для якого-небудь суб'єкта не знижує її доступності і цінності для інших. Ця властивість вже сама по собі зумовлює труднощі привласнення доходу. Тому визначення і забезпечення прав власності є необхідною складовою формування правового середовища інноваційної підприємницької діяльності.

По друге, удосконалення інституціонального середовища у сфері інноваційної діяльності є важливою умовою активізації в Україні інноваційного підприємництва. При цьому особливу увагу слід звернути на поліпшення тих інститутів, котрі беруть участь в інноваційних процесах. Також треба виходити

з розуміння того, що у проведенні будь-яких інституціональних перетворень роль головного інституціонального інноватора зберігається за державою.

Саме держава має здійснювати функцію формування соціально-економічного і психологічного середовища інновацій. Серед методів, за допомогою яких активізується підприємницька діяльність через вплив на неформальні правила, особливого значення набувають ідеологічні важелі. Історичний досвід переконує у значній дієвості ідеологічного фактора примусу підприємництва до новаторства.

Інституціональні умови розвитку вітчизняної економіки сформували особливий тип підприємництва, для якого не характерні у повній мірі ліберальні цінності. У свідомості більшої кількості господарюючих суб'єктів домінуючими є стереотипи поведінки, які базуються на традиційних і радянських цінностях, а саме: патерналізмі, відсутності схильності до систематичної роботи, націленості на досягнення успіху за рахунок надзвичайних зусиль під тиском обставин, консервативність, надія на підтримку держави.

Модернізація традиційних цінностей, безумовно, відбувається, але надто повільними темпами. Саме тому у ході реалізації концепції просування підприємництва мають бути створені нові умови, у межах яких відбувалося б формування нової, більш продуктивної системи цінностей. І тут не обійтись без інституціональних інновацій, які реалізуються через діяльність держави.

Програма підвищення рівня розвитку підприємництва в Україні повинна включати: розробка національного підходу до розвитку підприємництва (державна фінансова допомога на організацію тренінгів, консалтингова підтримка та технічна допомога, фіскальна підтримка тощо); освітні програми навчання підприємству на рівні початкової та середньої освіти (сім'я, дитячий садок, загальна середня школа); світні програми навчання підприємству на рівні професійно-технічної освіти; освітні програми навчання підприємству на рівні вищої освіти (плюс магістратура та аспірантура); бізнес-інкубатор (охоплює прикладні знання, такі, які дозволяють підприємцю (студенту старших курсів, магістрам) розв'язати конкретні проблеми в сфері управління створеним та реально функціонуючим підприємством.

Становленню підприємництва, як повноцінного елемента господарської системи, а підприємця, як суб'єкта, що вирішує важливі функції по створенню нового суспільства, перешкоджає відсутність в Україні достатньо ефективного правового середовища, тобто виваженого законодавства, що формує правила, правові умови ведення підприємницької діяльності.

Формування підприємницької "критичної маси" у суспільстві забезпечує надійний механізм ринкової стабільності. Взаємозв'язок і комплементарність економічних блоків (держава – підприємці – профспілки) дозволяють знаходити в умовах ринкових диспропорцій оптимальні рішення для стабілізації ситуації на ринку праці та в цілому в економіці. Рівнодіюча трьох сил враховує інтереси усіх політичних груп у суспільстві, забезпечує надійний

соціальний захист найманої робочої сили, створює умови для розвитку підприємництва, для рішення загальнонаціональних задач.

Чим бідніше суспільство, тим сильнішими є мотиви матеріального характеру, прагнення одержати винагороду від тієї або іншої діяльності у залежності від наявних соціально-економічних умов. З іншого боку, чим бідніше суспільство, тим сильнішими та більш рельєфними виявляються бажання економічних суб'єктів займатися, при наявності необхідних умов, підприємницькою діяльністю, тому що в цій ситуації матеріальний стимул домінує над моральним.

В Україні інтерес до підприємницьких можливостей простежується подвійно: з одного боку, у формі знаходження нових, більш ефективних засобів задоволення існуючих потреб, а з іншого – у формі використання недосконалості законодавства, способів приватизації підприємств, тіньового використання можливостей певних державних службовців, що робить таку підприємницьку діяльність недобросовісною.

Список літератури:

1. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000297/index.shtml>. – Загол. з екрану.

2. Українське суспільство 1992-2008 рр.: соціологічний моніторинг/ За ред. д.ек.н., В. Ворони, д.соц.н., М. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2008. – 656 с.

Вплив політичного конфлікту з Росією на стан української економіки

*Клименко І.О., студентка групи ФК 13-1
Науковий керівник: к.е.н., доцент Кірієнко О.М.*

На сьогодні дуже гострою є політична ситуація між Україною та Росією. Звісно, що на економічну сферу цих двох країн політичний конфлікт також має великий вплив. Необхідно зрозуміти, що відбувається з економікою України та уявити можливі наслідки впливу політичного конфлікту на економіку.

Економіка України залежить в значній мірі від зовнішньої торгівлі. В структурі зовнішньої торгівлі переважають мінеральні продукти(енергоносії в імпорті) та продукція низької ступені обробки(продукція чорної металургії – в експорті). Імпорт перевищує експорт, при цьому сальдо балансу товарів та послуг негативне та не скорочується з часом, а має тенденцію зростати.

Україна належить до держав з високим рівнем відкритої економіки, на яку припадає 0,07% світового ВВП і 0,3% світового експорту.

Металургія, сільське господарство, машинобудівна та хімічна промисловості дають понад 80 відсотків українського експорту. Особливістю експортоорієнтованих галузей України є їх високий рівень залежності від кон'юнктурних коливань на світових ринках.

Для України характерні низькі показники експорту високотехнологічних товарів та послуг. Це віддзеркалює недосконалу структуру конкурентних переваг української економіки, яка базується передусім на цінових факторах та порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів та робочої сили. При цьому не використовуються належним чином наявні високотехнологічні можливості окремих галузей промисловості.

Основні країни партнери України в експорті та імпорті товарів Російська Федерація, Італія, Туреччина, Польща, Німеччина, Білорусь, США, Індія, Угорщина, Казахстан.

Росія є головним торговим партнером України. Основні групи товарів в імпорті України з Росією : мінеральні продукти, хімічна промисловість, метали та вироби з них. Основні групи товарів в експорті: нафта та продукти її перегонки, високотехнологічне обладнання, засоби наземного транспорту, чорні метали та вироби з них, гумові вироби. За даними 2013 року імпорт з Російської Федерації скоротився на 29, 3% в порівнянні з даними 2012 року. Найбільше обсяг імпорту скоротили по групі мінеральних продуктів, газу та нафти.

Також, важливою деталлю є те, що українські товари будуть залишатися конкурентоспроможними в Росії і будуть перемагати російські аналоги, та Росія намагається замінити і відмовитися від імпортних товарів, оскільки розуміє свою залежність від інших країн.

Отже, Україна знаходиться в скрутному становищі. На даний момент часу відбувається витік капіталу з України, зупинка підприємств, неможливість реалізації продукції на ринках Росії під впливом політичної війни, що призведе за прогнозами економістів вже восени до економічного колапсу.

Може відбутися руйнування торгово-економічних відносин між Росією та Україною. На території України та Росії знаходяться підприємства, які взаємодіють одночасно. Якщо, відбудеться руйнація торгово-економічних відносин між країнами, це призведе до зупинки цих підприємств, що в свою чергу призведе до безробіття жителів, як України, так і Росії. Також це негативно вплине на експорт України, оскільки в Росію Україна постачає не лише сировину, як в європейські країни, а й готову продукцію. Так, Україна втративши свого головного зовнішньоторгового партнера, буде намагатись шукати підтримку у країн Європи. Маючи низку переваг, Європейський Союз також не забезпечить українцям стабільність в економіці, оскільки для цього знадобиться велика кількість часу і велика кількість грошових вкладів. На даний момент українська продукція не відповідає стандартам європейського ринку, це означає, що потрібні нові технології для виготовлення стандартизованої продукції, закриття більшості малих та великих підприємств, що спричинить масове безробіття. В свою чергу масове безробіття спричинить міграційний процес. Однак в ЄС існують обмеження по трудовій міграції. Зрозуміло, що розірвавши відносини з Росією і увійшовши до ЄС Україна на довгі роки знищить економічний потенціал, оскільки після міграційних

процесів в українській державі залишиться більшість непрацевдатного населення, а це може спричинити також вимирання нації.

Для того, щоб покращити сучасний стан економіки України ми повинні в першу чергу залагодити політичний конфлікт з Російською Федерацією. Самостійно спробувати покращити стан економіки за рахунок збільшення кількості державних підприємств, поширити та створити в різних сферах виробничої та суспільної діяльності такі технології, що базуються на використанні досягнень передової науки, що в майбутньому позначиться на збільшенні експорту, забезпеченні працевлаштування населення і збільшенні продуктивності праці.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ ФОРМЫ МОТИВАЦИИ

*Клепанчук А.О., студентка группы МН-13-4
Научный руководитель: к.э.н., доцент Черкавская Т.М.*

Мотивация сотрудников занимает одно из центральных мест в управлении персоналом. Поэтому данная тема является актуальной и требует осмысления.

В «компьютерную эпоху» содержание труда на многих предприятиях заметно отличается от норм прошлого столетия (даже от 80–90-х годов XX века). Повышение уровня образования, возросшие социальные ожидания работников предъявляют высокие требования и к технологиям управления персоналом. Для того чтобы деятельность компании была эффективной, сегодня требуются не просто исполнительные, а ответственные и инициативные работники, организованные, стремящиеся к трудовой самореализации. С помощью традиционных форм материального стимулирования и строгого контроля пробудить подлинный интерес к работе невозможно. Только те люди, которые в своей деятельности могут раскрыть и реализовать свои лучшие качества, будут трудиться с максимальной отдачей и достигать наивысших результатов. Человек работает эффективно только тогда, когда он лично заинтересован в результатах своей деятельности.

На наш взгляд, следует уточнить понятие мотивация и рассмотреть, как она влияет на организационное поведение сотрудников. Мотивация — это побуждение кого-либо к действию для достижения личных целей или целей организации. Выделяют два вида мотивации: внутреннюю и внешнюю. Внутренняя связана с содержанием деятельности и личной заинтересованностью в ее результатах, с осознанием значимости выполняемой работы, со свободой действий, возможностью реализовать свои знания, умения, опыт, развить способности. Внешняя мотивация формируется под воздействием таких факторов, как условия оплаты труда, социальные гарантии, перспектива карьерного роста, поощрение (наказание) руководителем и т. п. Различают материальные и нематериальные методы мотивации (табл. 1).

Методы мотивации

Мотивация		
Материальная		Нематериальная
Прямая	Косвенная	Повышение привлекательности труда в данной организации за счет: <ul style="list-style-type: none"> • возможности карьерного роста • получения права совещательного голоса при принятии решений руководством • повышения квалификации • организации гибкого графика работы
<ul style="list-style-type: none"> • повременная/сдельная оплата труда • премирование трудовых достижений • участие в доходах компании • оплата обучения 	<ul style="list-style-type: none"> • предоставление льгот для приобретения (оплаты) жилья • льготы на проезд в транспорте • организация питания на предприятии 	

Существуют различные способы мотивации, в том числе:

- убеждение — побуждение человека к определенному поведению путем психологического воздействия, внушения, информирования и т. п.;
- принуждение — использование порицания и применение мер наказания в случае невыполнения работником требований руководства;
- стимулирование — косвенное воздействие на личность через изменение внешних обстоятельств, использование стимулов (например, изменение размера зарплаты, предоставление/лишение определенных возможностей, материальных ценностей и др.), побуждающих к ожидаемым действиям.

При нынешней экономической ситуации в нашей стране достаточно трудно добиться от работников максимальной самоотдачи благодаря одним только материальным стимулам, поэтому следует уделять внимание нематериальному стимулированию, создавая гибкую систему льгот, гуманизируя условия труда. Нематериальные методы мотивации повышают лояльность работников не менее, а иногда и более существенно, чем материальные. Среди всего множества методов нематериальной мотивации чаще всего используются формальные: поздравление работников с календарными праздниками и юбилейными датами. Отечественных компаний, сумевших создать действенную систему - единицы, а на практике внедрение методов нематериальной мотивации более сложное дело.

Поэтому следует считаться с особенностями разных видов мотивации:

1. Все инструменты материального стимулирования труда очень конкретны (а значит, понятны сотрудникам) и стандартизированы, что не предполагает индивидуального подхода. Не материальные стимулы воспринимаются разными людьми неодинаково. Например: для одного человека благодарность за хорошую работу – источник гордости и энтузиазма, а для другого важнее получить дополнительный отпуск. Что бы повысить эффективность мотивации, нужно найти подход к каждому сотруднику.

2. Любые «нематериальные» методы воспринимаются работниками только в том случае, если применяются вместе с материальными стимулами, а не вместо них.

Самой мощной мотивацией, ориентирующей сотрудника на достижение как можно более высокого результата, является внутренняя. Внутренне мотивированный человек изначально стремится к максимальной реализации своего потенциала, а потому постоянно повышает профессионализм, совершенствует знания, обогащает свой опыт. Внешняя мотивация тоже способствует стремлению сотрудников соответствовать эталонам профессионализма. Подарки от руководства, вручаемые в торжественной обстановке, грамоты, призы, возможность обучения за счет предприятия — все эти и другие формы признания значимости сотрудника для компании, высокая оценка его трудового вклада зачастую являются более сильным стимулом, чем деньги. Принятие работниками общих целей (производственных, созидательных, творческих) существенно влияет на общий командный дух коллектива, сплачивает людей, мотивирует к труду именно в этой организации. Очень важно учитывать присущее каждому человеку стремление к более высокому социальному статусу, желание завоевать авторитет среди других людей. Корпоративный кодекс направлен, прежде всего, на то, чтобы каждый сотрудник осознал свою причастность к работе компании, был лично заинтересован в высоких результатах ее деятельности. Элементы корпоративной эстетики (например, использование логотипа организации в оформлении памятных значков, канцелярских принадлежностей, сувениров и т. п.) также могут быть действенным стимулом внешней мотивации. Кроме того, как показывает опыт, «соревновательные» вымпелы и переходящие знамена вполне эффективны и в условиях современной рыночной экономики. Принимая во внимание эти факторы, можно значительно повысить отдачу сотрудников.

В качестве примера можно привести некоторые виды и формы мотивации, используемые ООО «Интерпайп менеджмент».

1. Признание сотрудника как личности:

- Поздравление с днем рождения, юбилеем;
- Поддержка ветеранов предприятия;
- Корпоративная гордость;
- Поощрения в прессе и т. д.

2. Предоставление льгот:

- Социальные льготы;
- Помощь в приобретении жилья;
- Обучение.

3. Конкурсы:

- Проведение смотров-конкурсов по технике безопасности и экологической безопасности;
- Стимулирование «соревновательности».

4. Организация торжественных мероприятий:

- Празднование профессионального праздника;
- Встреча Нового года и т. д.

Можно сделать вывод, что виды и формы нематериальной мотивации как часть единой системы мотивации, действующей в компаниях, необходимо постоянно развивать и совершенствовать. Сотрудники, уверенные в том, что они нужны своей организации, будут напряженно трудиться, достигать целей компании. Известно, что людей следует побуждать к определенным действиям для достижения нужного результата. Независимо от эпохи, экономической формации, стиля управления конкретным бизнесом, только те работники, которые заинтересованы в результатах своего труда, действительно «двигают» дело. Поэтому в центре внимания руководства компании должно быть создание системы эффективной мотивации, в которой гармонично объединятся все мотивирующие факторы.

Проблемы безработицы в Украине

Капшук О., студент группы МН-13-3

Научный руководитель: к.э.н., доцент Черкавская Т.М.

Проблема безработицы сегодня является одной из центральных проблем во всем мире. И обостряется в тех странах, где происходит переходный период к иной системе экономики. Она так же является актуальной и для Украины, на ее современном этапе развития, а как следствие приобретают исключительную актуальность меры по возможному предотвращению обвального размаха безработицы и смягчению ее социальных последствий.

Высокий уровень занятости населения - одна из основных целей макроэкономической политики любого государства. Показатели занятости населения и безработицы являются одними из ключевых показателей макроэкономики, которые служат для оценки эффективности функционирования и развития рыночных отношений в общем состоянии экономики страны.

Безработица – это специфическое экономическое явление, которое возникает в результате повышения заработной платы. В условиях, когда заработная плата достигает достаточно высокого уровня, возникает избыток предложения на рынке труда.

Классический анализ доказывает, что безработица возникает в результате постоянных стремлений самых наемных рабочих к повышению своей заработной платы. Классическая теория считает безработицу временным добровольным явлением, когда рабочие не соглашаются со снижением заработной платы, и, как следствие, отдают предпочтение безработице.

Существует еще одна точка зрения что безработица является следствием деформации и негибкости рынка труда. Согласно этой точке зрения, безработица и свободные рабочие места постоянно возникают и нуждаются в некотором времени для того, чтобы между ними установилось равновесие.

Прежде всего необходимо создать более динамический и гибкий рынок труда. Следует предусмотреть гибкую систему образования, географическую мобильность населения и совершенствования налоговой системы.

Скрытую безработицу рассматривают как форму неэффективного использования труда официально занятого контингента населения. Скрытую безработицу за своими социально-экономическими характеристиками имеет две разных формы. Во-первых, это неполная занятость, при которой работа длится меньше рабочего времени нормативной его длительности и имеет вынужденный характер, – идет поиск другой работы. Хотя законодательством до сих пор не определенно статус частично безработного, статистика относит к ним лица, которые на протяжении определенного периода работали неполный рабочий день (неделю), находились в безоплатных (частично оплачиваемых) отпусках, по инициативе администрации. Во-вторых, это невидимая неполная занятость, которая характеризуется уровнем доходов, квалификацией, производительностью труда.

В Украине численность работоспособного населения, занятого во всех отраслях экономики, все уменьшается (см. табл. 1). Лишь по официальным данным Украина за уровнем безработицы занимает третье, после Армении и Грузии, место среди стран СНГ.

Таблица 1

Данные занятости в Украине

Год	Всего населения	Экономически активное население	Занятое население	Безработное население	Уровень безработицы	Зарегистрированных безработных
2000	48923,2	21150,7	18520,7	2630	12,40%	1178,7
2001	48457,1	20893,6	18453,3	2440,3	11,70%	1063,2
2002	48003,5	20669,5	18540,9	2128,6	10,30%	1028,1
2003	47622,4	20618,1	18624,1	1994	9,70%	1024,2
2004	47280,8	20582,5	18694,3	1888,2	9,20%	975,5
2005	46929,5	20481,7	18886,5	1595,2	7,80%	891,9
2006	46646	20545,9	19032,2	1513,7	7,40%	784,5
2007	46372,7	20606,2	19189,5	1416,7	6,90%	673,1
2008	46143,7	20675,7	19251,7	1424	6,90%	596
2009	45962,9	20321,6	18365	1956,6	9,60%	693,1
2010	45778,5	20220,7	18436,5	1784,2	8,80%	452,1
2011	45633,6	20247,9	18516,2	1731,7	8,60%	505,3
2012	45553	20393,5	18736,9	1656,6	8,10%	467,7
2013	45426,2	20478,2	18901,8	1576,4	7,70%	487,6

(Данные Государственной службы статистики Украины)

Заметной тенденцией за последнее время на рынке труда в Украине есть распространение нерегламентированной и скрытой от налогообложения занятости. Нерегламентированная занятость есть фактически не

контролируемое обществом производство, деление, обмен и потребление товарно-материальных ценностей и услуг. К ней принадлежат те виды экономической деятельности, из которых государство не получает налоги.

Состав населения, занятого нерегламентированной деятельностью, очень неоднородный, как и мотивация к ней. Первая группа населения – это те, кто занимаются этой деятельностью вынужденно, временно, через экономическое затруднение. Сфера их деятельности – это по большей части торговля, экономический туризм, предоставление услуг, случайные работы.

Вторая группа населения – это предприниматели, которые имеют свой бизнес, свое дело без регистрации, что связано с потребностью скрывать прибыли.

Третья группа – население, ориентированное на нерегламентированную занятость при любых условиях. Эта деятельность остается за пределами закона. Сначала это был рэкет, азартные игры, мошенничество, проституция. В настоящее время, кроме этого, – нелегальный экспорт капитала, нелегальные валютные и внешнеэкономические операции (контрабанда), финансовое мошенничество, незаконная приватизация государственной собственности и тому подобное.

Уровень безработицы определить сложно. Во-первых, многое зависит от самой методики определения количества безработных. Если для расчета уровня безработицы принимается только число официально зарегистрированных безработных, то происходит занижение уровня безработицы по сравнению с фактическим: с одной стороны, далеко не все, кто не имеет работы и кто ищет ее, обращаются в соответствующие службы, с другой – сама процедура получения статуса безработного не выглядит достаточно простой, и поэтому даже не всем из обратившихся в службы занятости удается ее пройти. Чтобы избежать этого недостатка, в ряде стран, например США, количество безработных определяют на основе выборочных опросов населения. Этот способ дает возможность получить более полную информацию, хотя и он обладает определенными недостатками.

Во-вторых, проблемой является учет частичной безработицы или частичной занятости. Так, в Украине в период экономического кризиса проблема занятости значительно обострилась, поскольку безработица проявлялась в скрытых формах. На многих предприятиях в связи с сокращением объемов производства людей официально не увольняли, но отправляли в неоплачиваемые долгосрочные отпуска, сокращали на несколько дней рабочую неделю, выплачивали минимальную заработную плату без фактического предоставления работы и т.д. С одной стороны, руководители предприятий надеялись на благоприятные изменения в перспективе и пытались сохранить квалифицированные кадры. С другой – у людей, попавших в подобные ситуации, лучшего выбора во многих случаях не было, так как экономику поразил общий спад и количество рабочих мест сокращалось.

Поэтому общий вывод, к которому приходят экономисты в Украине и других странах, следующий: определение числа безработных и уровня

безработицы представляет собой важную задачу, так как это один из важнейших макроэкономических показателей, но методика, техника самого исчисления недостаточно совершенны.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

*Кульбашина Г.А., бакалавр
Науковий керівник: к.е.н., доцент Волошенко В.В.*

На сучасному етапі розвитку економіки країни від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва, рівень технічного оснащення підприємств народного господарства основними фондами, можливість структурної перебудови економіки, вирішення соціальних та екологічних проблем, модернізації виробництва та досягнень науково-технічного прогресу. Інвестиції є основою для розвитку не лише підприємств окремих галузей, а й економіки країни в цілому.

Актуальність даного питання в Україні пов'язана з тим, що держава не може досягти сталих темпів економічного зростання без належного розвитку кожної з її територій, у зв'язку з чим бюджетних коштів не вистачає для фінансування всіх потреб. Таким чином, постає необхідність пошуку альтернативних джерел фінансування, якими стають інвестиції.

Аналізу сутності поняття «інвестиції» та дослідженню їх природи приділяють увагу багато вчених. Так, вагомий внесок у дослідження даних питань зробили В. Г. Федоренко, С. Фішер та інші. Поняття «інвестиції» є досить широким і в літературі є велика кількість його визначень. Тлумачення поняття «інвестиції» різними вченими наведено в табл. 1.

Загалом інвестиційний клімат – це сукупність економічних правових, регуляторних, політичних та інших факторів, які в кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання. Для країни інвестиційний клімат означає сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують та сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та закордонних інвесторів.

Таблиця 1
Розкриття поняття «інвестиції» різними авторами

Автори	Визначення поняття «інвестиції»
С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі	Інвестиції – це витрати на створення нових потужностей з виробництва машин, фінансування житлового, промислового або сільськогосподарського будівництва, а також запасів.
Л. Гітман, М. Джонк	Інвестиції – це спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу.
В.Г. Федоренко	Інвестиції – це вкладання капіталу з метою подальшого його збільшення.

Існуючі в Україні перешкоди реалізації пріоритетів формування інвестиційного клімату мають системний характер і охоплюють правову, економічну, науково-технологічну та фінансову складові. Ключовими характерними особливостями, які стримують поліпшення інвестиційного клімату, є:

1. Відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, який є прийнятним та наслідуються усіма політичними «командами» й орієнтований на забезпечення усім суб'єктам економічних відносин рівних економічних прав та обов'язків у здійсненні фінансово-економічної діяльності.

2. Переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи.

3. Недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів.

4. Низький рівень ефективності законодавства з питань корпоративного управління, що обумовлює виникнення конфліктів та протистоянь із залученням силових органів, блокування діяльності підприємств, нагнітання соціальної напруженості. Зокрема, найгострішими проблемами є непрозорість системи реєстрації та можливість викривлення відомостей про акціонерів, розмивання капіталу внаслідок додаткових емісій акцій, блокування проведення зборів акціонерів тощо.

5. Негативний міжнародний імідж України, який склався внаслідок відсутності масових «успішних» інвестиційних історій, які б могли слугувати засобом реклами національного інвестиційного клімату; низький рівень підготовки суб'єктів національної економіки до формування інвестиційних пропозицій; значні диспропорції регіонального та галузевого розвитку, що обумовлюють концентрацію інвестицій у вузьких сегментах ринків та територій; застарілість інфраструктури тощо.

Для активного залучення іноземних інвестицій необхідно досягти стабілізації економічного середовища і перш за все — комплексу законодавчих актів, які регулюють підприємницьку діяльність, у тому числі із залученням іноземного капіталу. Зараз більшість інвесторів (діючих і потенційних) головним чином — дрібні капіталовкладники, які шукають швидкого прибутку. Солідні інвестори, котрих потребує Україна і могла б потенційно залучати, чекають суттєвого поліпшення інвестиційного клімату. Серед основних факторів, що заважають покращенню інвестиційної політики, можна зазначити такі:

- орієнтація українського уряду на залучення фінансових ресурсів переважно від міжнародних фінансових організацій (МВФ, МБРР), що призводить до недооцінки необхідності стимулювання дій приватних іноземних інвесторів;

- домінування урядової політики в Україні та вплив на неї політико-економічних угруповань, орієнтованих на отримання не економічного прибутку, а рентних доходів, що стимулює закритість та викликає негативне

ставлення до "чужинців": як національних, так і іноземних потенційних інвесторів;

- в урядових структурах та на регіональному рівні управління зберігається поділ інвесторів на „своїх” (вітчизняних) та „чужих” іноземних; однак зрозуміло, що сьогодні від бюрократичного свавілля потерпають як перші, так і другі.

Отже, визначивши усі недоліки інвестиційного клімату України можна визначити основні напрямки поліпшення інвестиційного середовища країни, а саме:

- формування сприятливого інвестиційного іміджу через організацію та участь в міжнародних виставках, ярмарках, інвестиційних проєктах, публікації в міжнародних друкованих виданнях відповідного профілю;

- сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури (інвестиційних фондів, аудиторських та страхових компаній);

- покращання інформаційного забезпечення іноземних інвесторів про потенційні можливості інвестування;

- розробка та подання пропозицій у вищі органи державної влади України щодо вдосконалення державного регулювання сфери іноземного інвестування;

- підтримка малого підприємництва, оскільки малий та середній бізнес дозволяють використовувати інвестиційний потенціал територій, створювати конкурентне ринкове середовище, швидко реагувати на споживчі потреби і кон'юнктуру ринку, розширюють мережу видів діяльності, орієнтуються на регіональну і місцеву специфіку;

- сприяння розвитку фондового ринку з метою активізації участі іноземних інвесторів у процесах приватизації, зокрема шляхом здійснення портфельних інвестицій.

Необхідними завданнями державної політики є якісна ревізія існуючої системи формування та підтримання інвестиційного клімату України, стратегічний аналіз пріоритетів розвитку національної економіки, а також ідентифікація чинників, які обумовлюють неефективність нормативно-правових актів, що приймаються з метою підтримання сприятливого інвестиційного клімату.

Отже, інвестиційну проблему в економіці України на нинішньому етапі його розвитку можна розв'язати шляхом забезпечення еквівалентності обміну між галузями і сферами економіки, встановлення економічно обґрунтованих та взаємовигідних цін на інвестиційні ресурси та визначення пріоритетних напрямків іноземного інвестування, які б забезпечили прискорений вихід економіки з кризового стану. З огляду на це, державна політика щодо формування інвестиційного клімату потребує докорінних змін і має проводитися на якісно вищому рівні. Вона має базуватися на забезпеченні стійкого підйому економіки України шляхом реформування фінансово-кредитної системи, удосконалення відносин власності, приватизаційного законодавства, земельних відносин, а також створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій.

Список літератури:

1. Орлова В. Оцінка фінансових інвестицій на її вплив на достовірність балансу // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 3. – С. 40.
2. Федоренко В.Г. Інвестування // Економіка та держава. – 2008. – № 2. – С. 4-12.
3. Бережна І.Ю. Ретроспективний аналіз сутності інвестицій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4. – С. 68–72.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 832 с.
5. Макроекономіка: Підручник / Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О.; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 851 с.
6. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України // Фінанси України. — 2008. — № 2 (147). — С.68-81
7. Малютін О. К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні// Фінанси України. — 2008. — № 11 (156). — С. 65-74
8. Яценко А. Передумови та особливості формування інвестиційного клімату в Україні // Економіка, фінанси, права -2005. -К.-С 15-17.

ОСОБЕННОСТИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

Малая О.Ю., студентка группы МН-13-1

Научный руководитель: д. эк. н., профессор Пилипенко А. Н.

23 декабря 2005 года Европейский союз официально предоставил Украине статус страны с рыночной экономикой. Недолго думая, США поступили точно также, и уже 17 февраля Украина получила и от неё статус страны с рыночной экономикой [1]. Но так ли это на самом деле? Для того, чтобы убедиться в этом, нужно разобраться, какие черты присущи классической рыночной экономике и наличествуют ли они в Украине.

Как известно, рыночная экономическая система характеризуется преобладанием частной собственности, предусматривает большое количество действующих производителей и покупателей товаров и услуг, свободу выбора предпринимательской деятельности, личную свободу всех экономических субъектов, одинаковый доступ их к ресурсам, научно-техническим достижениям, информации. Все процессы регулируются рыночным механизмом на основе свободной конкуренции. Вмешательство государства в экономические процессы – минимально [2]. При этом огромное значение для развития рыночной экономики имеет этика хозяйственной деятельности. Экономические субъекты, взаимодействуя друг с другом, должны уважать свободу других и право частной собственности, выполнять законы, вести честную конкурентную борьбу, быть ориентированными на длительное сотрудничество на основе формирования доверительных отношений и честной репутации.

На сегодняшний день в Украине преобладающей является частная форма собственности. Согласно статьи 113 Хозяйственного кодекса Украины, частным предприятием признается предприятие, которое действует на основе частной собственности одного или нескольких граждан, иностранцев, лиц без гражданства и его (их) работы или с использованием нанимаемой работы. Однако, на практике преобладающими на рынке являются субъекты с высокой степенью рыночной власти, которые узурпируют свободу других рыночных агентов и противодействуют честной конкурентной борьбе. На рис.1 представлена информация о структуре нарушений в виде злоупотреблений монопольным (доминирующим) положением в 2013 году.

Как свидетельствует рисунок, наиболее распространенной категорией нарушений законодательства о защите экономической конкуренции, которые проявлялись и прекращались органами Антимонопольного комитета Украины в отчетном 2013 году, оставались злоупотребления монопольным (доминирующим) положением. В течение отчетного года было рассмотрено с привлечением нарушителей к ответственности 1184 дела о злоупотреблении монопольным (доминирующим) положением на рынке, что почти на 8,6 процента больше, чем в предыдущем периоде [3].



Рис.1. Структура нарушений в виде злоупотреблений монопольным (доминирующим) положением в 2013 году

В структуре нарушений в виде злоупотреблений монопольным (доминирующим) положением, остановленных органами Комитета наиболее распространенными видами в течение отчетного периода были действия или бездействие монопольных образований, которые привели или могли привести к недопущению, устранению или ограничению конкуренции, или ущемления интересов других субъектов или потребителей, и были бы невозможны в

условиях существования значительной конкуренции на рынке, а также злоупотребления ценового характера. Такое положение существенно затрудняет свободу выбора экономических субъектов и в силу существования высоких входных барьеров в отрасль ограничивает доступ к ресурсам.

Наряду с этим, для экономики Украины характерно усиленное вмешательство государства в экономику, которое проявляется в слиянии бизнеса с властью, а также широком применении неформального регулирования. На сегодняшний день в нашей стране функционирует четырнадцать ФПГ (финансово-промышленные группы), а также еще минимум шесть квазигрупп находятся в стадии формирования. Украинские ФПГ значительно отличаются от западных. Во-первых, они строятся на бюрократическом централизме, лоббировании индивидуальных интересов и тесно связаны с высшими эшелонами политической власти. Соответственно, они через давление на политические решения создают для своего функционирования закрытые рынки с высокой экономической властью, часто представляют собой картельную организацию бизнеса. Поэтому такое положение резко сокращает масштабы конкурентной сферы украинской экономики и не способствует утверждению в ней рыночных принципов функционирования бизнеса.

Также не следует отрицать наличие неформального давления на бизнес через коррупционные схемы. Вот фрагмент из статьи газеты «Сегодня» за 2010 год: «Ныне о коррупции и о необходимости борьбы с ней не слышал разве что глухой. Принимаются законы, делаются громкие обещания, а воз и ныне там. Точнее, воз скатился назад. По данным международной организации Transparency International, которая занимается глобальными исследованиями коррупции, ее уровень в Украине за год вырос: если в 2008 году Украина занимала 134-е место из 180 государств, то в 2009-м съехала на 146-е. “Коррупция не характерна для бизнес-сектора экономики. Совсем другое дело — в госсекторе или в связке “бизнес-структура—государство” — коррупция всегда присутствует там, где бизнес-проект финансируется из госбюджета”, — сказал нам эксперт Совета предпринимателей при Кабмине Сергей Радзивил [4].

Следует подчеркнуть, что масштабы коррупции в госсекторе огромны, но это не повод не замечать ее проявления в частных компаниях и предприятиях. Интересно, что нам не удалось найти ни одного достойного исследования, посвященного мздоимству в бизнес-среде. Например, та же организация Transparency International исследует ситуацию с коррупцией только в госсекторе. Но это, вероятно, к лучшему. В противном случае Украина, наверное, была бы намного ниже 146 места. Самая распространенная схема коррупции в бизнесе — откат. Фактически — это взятка лицу, которое принимает решение о расходовании средств на предприятии. Сумма взятки рассчитывается от суммы контракта. При этом продавец товаров или услуг нередко включает откат в их стоимость, чтобы не терять свою прибыль. То есть фактически взятку оплачивает предприятие, на котором работает мздоимец.

Эта схема стандартна (по такому же принципу работает коррупция в госорганах) и применяется во всех отраслях экономики. Хотя возможны и варианты. Бывает так, что откат приходится платить не продавцу, а покупателю. Это происходит, если речь идет о каком-то редком товаре или услуге (например, нужно продвинуть свою заявку на товар / услугу в длинной очереди) или в случае, если покупатель не может законными путями получить товар или услугу (например, банковский кредит — их сейчас почти не дают). Нередко на схему отката наслаиваются еще и схемы обналичивания денег и минимизации налоговых обязательств (например, по налогу на прибыль). Бывает и так, что вместо привычной доли от суммы контракта мздоимец получает какие-то нестандартные блага и льготы.

Организация Property Rights Alliance опубликовала результаты исследования относительно того, в каких странах права имущественной и интеллектуальной собственности больше всего защищены. Степень защищенности выражается в Международном индексе имущественных прав (International Property Rights Index, IPRI). При вычислении IPRI учитывают десять критериев: верховенство права, политическую стабильность, независимость судебной ветви власти, уровень коррупции, защита прав материальной собственности, простоту регистрации собственности, доступность кредитования, защиту прав интеллектуальной собственности, защиту патента, уровень пиратского копирования. Эти критерии формируют три составляющих Индекса: правовая и политическая среда, защита материальной собственности, защита интеллектуальной собственности. По каждому критерию страна получает от 0 до 10 баллов. IPRI – среднее арифметическое значений всех десяти критериев.

Исследование проводится с целью показать зависимость между уровнем защищенности права собственности и экономическим благополучием государства. В 2009 году исследование проводили в третий раз. Оно охватило 115 стран, ВВП которых составляет 96% мирового.

Таблица 1

Рейтинг стран по уровню защиты права собственности
(Property Rights Alliance, 2009)

Место	Страна	Международный индекс защиты прав собственности	Правовая и политическая среда	Защита прав материальной собственности	Защита прав интеллектуальной собственности
1	Финляндия	8,7	8,9	8,5	8,6
2	Нидерланды	8,5	8,4	8,6	8,6
	Дания	8,5	8,6	8,3	8,6
4	Новая Зеландия	8,3	8,8	8,3	7,9
	Швеция	8,3	8,6	8,5	7,8
	Германия	8,3	8,3	7,9	8,7
	Норвегия	8,3	8,5	8,7	7,7
8	Швейцария	8,2	8,8	8,0	8,0

Продолжение табл. 1

	Австралия	8,2	8,3	8,1	8,2
10	Австрия	8,1	8,4	7,8	8,1
	Исландия	8,1	8,9	8,5	6,8
	Сингапур	8,1	8,2	8,2	7,8
13	Ирландия	8	8,1	7,9	7,8
14	Канада	7,9	8,3	7,5	8
15	Великобритания	7,8	7,9	7,1	8,5
	США	7,8	7,1	7,8	8,6
17	Япония	7,6	7,4	7,2	8,2
18	Бельгия	7,5	7,4	6,7	8,2
19	Гонконг	7,3	7,8	7,8	6,2
20	Франция	7,2	7,1	6,4	8,1
	Кипр	6,3	6,6	6,4	5,9
36	Малайзия	6,2	5,9	6,8	5,9
37	Италия	6,1	5,6	5,9	6,8
	Чехия	6,1	6	5,7	6,5
39	Греция	6	5,8	6,1	6
82	Мозамбик	4,2	4	4,8	3,9
	Мадагаскар	4,2	4,3	4,2	4,1
	Украина	4,2	3,7	4,6	4,3
	Кения	4,2	3,1	5,6	3,9
	Перу	4,2	3,3	5,6	3,7
87	Казахстан	4,1	3,8	5,6	3
	Россия	4,1	3,1	4,8	4,3
	Индонезия	4,1	3,3	5,6	3,4
114	Ангола	2,8	3	3	2,4
115	Бангладеш	2,5	2,8	2,8	2,1

Источник: [5]

Первенство в рейтинге удерживают страны Западной Европы. Список в третий раз подряд возглавляет Финляндия. Тройку лидеров дополняют Нидерланды и Дания. Украине же досталось 82 место. Наихудшая ситуация с защитой права собственности в азиатских и африканских странах.

Можно сделать вывод о том, что хоть выше и указывалось о достаточно больших объемах неформального давления на бизнес со стороны государства, то есть, влияние на субъектов частной собственности оказывается вполне большое, но, судя по представленному списку, это влияние не направлено на поддержание деятельности этих субъектов. Иными словами, давление есть, а соответственной защиты – нет.

Индекс потребительского доверия в Украине во 2-м квартале вырос на 6 пунктов по сравнению с 1-м кварталом 2013 и на 7 пунктов по сравнению со 2-м кварталом 2012 до 72 пунктов. Об этом говорится в исследовании информационной компании Nielsen. Ключевые показатели внутри индекса также показывают позитивную динамику. По сравнению с первым кварталом текущего года на 8 пунктов увеличилось количество респондентов, оценивающих состояние личных финансов как хорошее или отличное (37%).

Характеризуя некоторые элементы гражданской культуры как «отношения к либеральным ценностям, демократии, выполнению законов, к правительству и конкуренции, к богатым и бедным, эмигрантам, начальникам и подчиненным, бюрократам и правоохранительным органам» [7], предлагаю использовать данные, сведенные в таблице из рейтинга стран мира по индексу верховенства закона.

Таблица 2

Показатели правовой культуры некоторых стран мира за 2012 г.

Страна	Соблюдение законов	Отсутствие коррупции
Развитые страны		
Швеция	0,89	0,96
Япония	0,87	0,84
Дания	0,85	0,95
Финляндия	0,82	0,93
Великобритания	0,79	0,80
Франция	0,76	0,80
Германия	0,73	0,82
Соединенные Штаты Америки	0,70	0,78
Постсоциалистические страны		
Эстония	0,73	0,77
Польша	0,61	0,72
Грузия	0,63	0,77
Венгрия	0,60	0,72
Чехия	0,59	0,62
Словения	0,59	0,62
Беларусь	0,56	0,50
Румыния	0,54	0,50
Россия	0,45	0,39
Казахстан	0,44	0,38
Молдова	0,39	0,33
Украина	0,35	0,25

Источник [8]

Аналогично, следуя результатам данной таблицы 2, можно говорить о том, что граждане нашей страны, то есть субъекты собственности сами же не соблюдают законы, которые четко прописаны в соответствующих нормативно-правовых актах. Иначе говоря, нередко предприниматели, в целях максимизации прибыли преступают законы, тем самым увеличивают размеры коррупции и т. п., что уже само по себе делает невозможным защитить свои же права собственности.

Таким образом, я рассмотрела и представила особенности современной рыночной системы Украины. Несмотря на то, что большинство показателей значительно ниже, чем в других странах, нельзя утверждать, что рыночной экономики в Украине, как я встречала в некоторых источниках, нет вообще.

Для того чтобы субъекты национального рынка не только имели рыночную инфраструктуру, право собственности на средства производства и

продукцию, но и могли реализовать это право, кроме экономических, нужны еще и правовые предпосылки. Вот почему в стране идет процесс отработки и принятия юридических законов, которые способствуют формированию рыночной среды. Однако он идет медленно, часто в принятые законы вносятся существенные изменения, отсутствует согласованность законодательных актов. Все это тормозит рыночные преобразования. Юридические законы должны отражать реалии экономической жизни, быть нацеленными на воссоздание конкурентной среды.

Следует учесть, что психологическое состояние наших людей в настоящее время достаточно сложное и противоречивое. Они не только мало знают о рынке, но и считают, что государство бросило их судьбы. В такой обстановке выбор модели и пути построения рынка имеет чрезвычайно важное значение.

Особенностью экономики Украины есть то, что перед началом рыночных трансформаций она представляла собой административно-командный тип, где доминировал тотальный монополизм: собственности, централизованно-директивно принятых решений и технологический монополизм. Негативное влияние на формирование рыночных отношений в Украине имеет и то, что ее экономика крупномасштабная с незавершенным циклом производства, а также отражает специализацию в бывшем Советском Союзе на тяжелой промышленности, военно-промышленном производстве и добывающих отраслях. Именно это сегодня воссоздает недостаток товаров народного потребления, с одной стороны, и техническую и технологическую отсталость - с другой. Это порождает огромную потребность в приобретении нефти и газа на мировом рынке, а следовательно, проблемы с торговым балансом, перекосы в ценах на внутреннем рынке.

Создание достаточного количества предприятий в Украине, которые бы формировали конкурентную среду, может осуществляться двумя путями: реформированием существующих предприятий и созданием новых.

Учитывая то, что Украина имеет могущественный индустриальный и научно-технический потенциал, подготовленные кадры, нецелесообразно избирать модель рыночной экономики, в которой преобладает мелкая частная собственность и экономика регулируется только рыночными законами. Для Украины Наиболее приемлемым является модель социально ориентированного рынка, который в конечном итоге будет подчинять деятельность своих функциональных структур. Такая стратегия должна основываться на четко определенных приоритетах экономического развития, которые способствовали бы достижению указанных целей.

Главным фактором создания модели рынка, о которой идет речь, должна быть последовательная деятельность государства относительно создания необходимых институтов рынка. Регулирующая роль государства может осуществляться методами, которые адекватны рыночным формам хозяйствования. Для этого следует разработать целевые программы развития определяющих сфер хозяйства; обеспечить поддержку приоритетных

направлений економічного розвитку, виділення для цих цілей кредитів, зменшення податків; стимулювання розвитку виробництва, а не посередницької діяльності, різних соціальних форм господарства; створити сприятливі умови для привертання в країну приватного іноземного капіталу, перш за все в формі прямих інвестицій в виробничу сферу, галузей, виробляють товари споживання. Регулююча роль держави повинна полягати в забезпеченні рівноваги в суспільстві. І чим більше відхилення від рівноваги, тим сильніше повинні бути регулятори. Результати економічних перетворень, здійснюваних на таких основах, будуть детермінованими, невідворотними, прискореними і, що особливо важливо, досягнуті в умовах соціального згоди.

Список літератури:

1. Гриценко А., Соболев В. – Ринкова інфраструктура: сутність, функції, будова. //Економіка України. - №4, 1998 рік, стор. 35- 44.
2. Задоя А.А., Петруня Ю.Е. Основи економіки: Учеб. посібник. – К.: Вища школа. – Знання, 1998
3. Рейтинг країн по рівню захисту власності [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.rate1.com.ua/obshchestvo/uroven-zhizni/1114>. – Загл. з екрана.
4. В Україні виріс індекс споживачього довіри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://delo.ua/ukraine/v-ukraine-vyros-indeks-potrebitelskogo-doverija-210767>. – Загл. з екрана.
5. Корупція в бізнесі: схеми відкатів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/newsarchive/korruptsiya-v-biznese-ckhemy-otkatov.html>. – Загл. з екрана.
6. Сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=103172&schema=main>. – Загл. з екрана.
7. Полтерович В. М. Елементи теорії реформ / В. М. Полтерович. – М.: Економіка, 2007. – 447 с.
8. World Justice Project: Індекс верховенства закону в країнах світу в 2012 році. [Електронний ресурс] // Центр гуманітарних технологій. – Режим доступу: [www/ URL: http://gtmarket.ru/news/2012/11/30/5190](http://gtmarket.ru/news/2012/11/30/5190). – Загл. з екрана.

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ЯК ПОКАЗНИК СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

*Мятечка В.М., студентка групи МН-13-4
Науковий керівник: к.е.н., доцент Черкавська Т.М.*

Безробіття є однією з найбільш великих проблем економічного розвитку країн світу, яка характерна і для України і державний уряд намагається знайти шляхи та засоби її вирішення. Ця проблема дуже актуальна у сучасному світі і

потребує постійного вивчення для усунення негативних наслідків безробіття на економічну та соціальну сферу в Україні.

Питання безробіття вивчали такі відомі вчені, як: К. Маркс, А. Сміт, Т. Мальтус, В. Петті, Д. Рікардо, А. Пігу та інші, чиї праці є базовими при подальшому вивченні цього явища у сучасній економіці. У сучасній економічній літературі це явище вивчається такими вітчизняними вченими як: Л.І. Гальків, О.І. Піжук, В.Г. Федоренко та інші. Метою дослідження є виявлення проблем і наслідків безробіття в Україні та пропозиція можливих шляхів їх розв'язання.

Безробіття – це соціально-економічне явище, при якому частина робочої сили (економічно активне населення) не зайнята у сфері економіки. Тобто у реальному житті безробіття виступає як перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї. В Україні вперше у 1991 році з прийняттям Закону «Про зайнятість населення» законодавчо визначається безробіття. Згідно з нашим законодавством, безробітними вважаються люди працездатного віку, які втратили роботу з незалежних від них причин, не мають заробітку, а також ті громадяни, що виходять вперше на ринок праці, зареєстровані в центрах зайнятості, шукають роботу і здатні приступити до праці.

До безробітних, зареєстрованих в органі державної служби зайнятості, відносяться особи, що не мають роботи, шукають роботу і в установленому порядку отримали офіційний статус безробітного в органах державної служби зайнятості.

До основних причин виникнення безробіття належать: постійний науково-технічний прогрес, який впливає на вивільнення робочої сили; обмеженість попиту на товари і послуги, що спричиняє згорання виробництва; нерівномірність розвитку продуктивних сил в національному господарстві, що зумовлює низький рівень залучення трудових ресурсів до виробничого процесу, тощо.

Сутність безробіття полягає в тому, що це не випадкове, а закономірне явище, породжене процесом нагромадження капіталу в умовах ринкової економіки, основаної на приватній власності на засоби виробництва. Ринкова економіка за таких умов неминуче породжує безробіття, одночасно останнє є неодмінною умовою її нормального функціонування.

В економічній літературі зазначаються такі види безробіття: циклічне безробіття, сезонне безробіття, фрикційне безробіття, структурне безробіття. В Україні мають місце усі вище перераховані види.

Головними причинами високого рівня безробіття в Україні на сучасному етапі є наступні: спад економіки і відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу; структурні зрушення (міжгалузеві, внутрішньогалузеві, регіональні); рух робочої сили (професійний, соціальний, регіональний).

Значної шкоди Україні завдала світова фінансова криза 2008 року. Найбільшого скорочення зайнятості на початку кризи зазнали такі сектори, як промисловість та будівництво [2, с. 4].

Рівень безробіття в січні 2014 року в Україні склав 1,9% до загальної кількості працездатного населення проти 1,8% у грудні 2013 року і проти 2% в січні минулого року [4].

Загальна кількість безробітних у січні склала 525,1 тис. осіб, з яких 292 тис. - жителі міст, а 233 тис. - жителі сільської місцевості. З них отримували допомогу 487,7 тис. осіб. При цьому, за даними Держстату, в січні поточного року потреба в працівниках на заміщення вакантних посад становить 57,8 тис. осіб, навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць становить 91 людина.

Середній розмір допомоги у січні 2014 року склав 1175 грн проти 1172 грн в грудні 2013 року. Водночас, порівняно з січнем 2013 року середній розмір допомоги за рік зріс на 89 грн.

Проаналізувати кількість зареєстрованих безробітних за причинами незайнятості можна з допомогою наступних даних (табл. № 1) [3].

Таблиця 1

Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2000-2013рр.

(у середньому за період)

	Безробітне населення у віці 15-70 років, усього, тис. осіб	за причинами незайнятості, відсотків						
		вивільнені з економічних причин	звільнені за власним бажанням	демобілізовані з військової строкової служби	не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації	звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії за віком, інвалідністю	звільнені у зв'язку з закінченням строку контракту	інші причини безробіття
2000	2 655,8	40,2	29,8	2,3	18,3	1,1	5,1	3,2
2001	2 455,0	37,1	33,8	2,3	17,5	1,2	4,8	3,3
2002	2 140,7	33,6	37,5	2,2	16,8	0,9	5,6	3,4
2003	2 008,0	33,2	38,9	1,7	15,6	1,1	5,9	3,6
2004	1 906,7	32,9	37,8	1,7	18,0	1,3	3,6	4,7
2005	1 600,8	31,3	35,1	1,5	16,3	1,7	7,7	6,4
2006	1 515,0	30,0	37,4	1,1	17,0	1,2	10,3	3,0
2007	1 417,6	28,9	38,2	1,2	17,4	0,8	10,3	3,2
2008	1 425,1	28,1	38,6	1,2	18,3	0,7	10,9	2,2
2009	1 958,8	45,5	27,0	0,8	14,1	0,7	9,0	2,9
2010	1 785,6	39,0	29,1	1,3	16,2	0,9	10,4	3,1
2011	1 732,7	34,5	32,0	1,3	18,7	0,9	9,5	3,1
2012	1 657,2	32,5	36,2	1,4	17,1	1,5	8,5	2,8
2013	1 576,5	29,8	37,7	1,0	17,5	1,2	8,5	4,3

Оскільки головною причиною безробіття є незбалансованість попиту і пропозиції робочої сили, саме тому потрібно втілювати в життя активну політику, яка складається із заходів, спрямованих на:

- збільшення попиту на робочу силу з боку як державного, так і приватного сектора економіки;
- підвищення конкурентоспроможності робочої сили та забезпечення відповідності робочої сили і робочих місць;
- вдосконалення процесу працевлаштування.

Поряд із цим пасивна політика на ринку праці спрямована на підтримку доходів населення у випадку втрати роботи і фінансується із спеціальних фондів.

Ступінь негативного впливу безробіття на стан у країні залежить від конкретних параметрів економічної ситуації. Щоб оцінити ступінь цього впливу, доцільно провести дослідження економічних і соціальних наслідків безробіття: скорочення обсягів виробництва валового національного продукту;

– зниження податкових надходжень до державного бюджету; зростання витрат на соціальну допомогу безробітним; знецінення наслідків навчання; масова дискваліфікація; посилення соціальної напруженості; зниження трудової активності [1, с. 112].

Саме тому, це проблема, яку потрібно вирішувати і яка потребує глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, направленої на забезпечення продуктивної зайнятості економічно активного населення країни, зменшення рівня безробіття до мінімального соціально-допустимого рівня.

Таким чином, можна запропонувати такі заходи, щодо зменшення рівня безробіття в Україні:

– зниження податків для підприємств, за умови створення робочих місць (для компенсування витрат на прийом нових працівників);

– надання державою пільгових кредитів для розвитку виробництва;

– створення нових робочих місць, за рахунок взяття кредитів для технічного переобладнання і розширення підприємств; – створення центрів навчання молодих людей найбільш затребуваним спеціальностям на ринку праці;

– забезпечення службами зайнятості перенавчання або підвищення кваліфікації кадрів, відповідно до потреб галузей, що розвиваються;

– проведення спеціальних ярмарків вакансій спільно з навчальними закладами, з метою працевлаштування випускників.

Отже, впроваджуючи запропоновані заходи, ми можемо досягнути зменшення рівня безробіття, збільшення кількості працевлаштованого населення і, як наслідок, загального покращення економічної і соціальної ситуації у країні.

Можна зробити висновок, що сутність безробіття полягає в тому, що це не випадкове, а закономірне явище, породжене процесом нагромадження капіталу в умовах ринкової економіки, основаної на приватній власності на засоби виробництва. Безробіття негативно впливає на економіку країни та приводять до глобальних наслідків. Ці наслідки безробіття впливають на необхідність впровадження засобів по зниженню рівня безробіття до таких показників, вплив яких на економіку країни не буде завдавати тяжких наслідків для України в цілому.

Таким чином, отримані результати дослідження дозволяють зробити висновок, що безробіття - це негативне явище, рівень якого треба постійно контролювати та приймати заходи щодо підвищення зайнятості населення.

Список літератури:

1. Гальків Л.І. / Втрати людського капіталу України: чинник безробіття // Економіка і регіони. – 2009. – №2. – с. 110-113.
2. Федоренко В.Г. / Ринок праці в Україні та економічні тенденції в умовах світової економічної кризи // Економіка та держава. – 2009. – №1. –с. 4-5.
3. Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами зайнятості (2000-2013 рр.) / Головне управління статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – Загол. з екрану.

ВИЗНАЧЕННЯ КРЕАТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Нечепуренко М.О., бакалавр
Науковий керівник: к.е.н., доцент Черкавська Т. М.*

На протязі всієї історії людства найбільш високо цінувалися люди, які виділялися з основної маси своїм творчим підходом, якоюсь особливою рисою, яка робила їх не такими як усі. У сучасному світі характер та мислення таких людей можна охарактеризувати одним словом – креативність. Якщо розглядати креативність у розрізі підприємницької діяльності, можна стверджувати, що у умовах ринкової економіки і вільної конкуренції винайдення нового продукту, нового підходу, нового способу мислення – це все те, що необхідно кожному підприємству для того, щоб успішно існувати і розвиватися. З цього можна зробити висновок, що вивчення творчої активності відіграє значущу роль в умовах ведення бізнесу. Але постає питання, як саме проаналізувати креативність мислення працівника? Як визначити ступінь креативності? Який з працівників більш креативний? Тому питання саме визначення креативності є дуже актуальним і необхідним для дослідження.

Креативність — (лат. creatio — створення) здатність до висування та реалізації принципово нових ідей, які відрізняються від традиційних схем мислення; вміння робити що-небудь по-новому, оригінально, відмовившись від стереотипних способів мислення.

Поняття креативність фіксує сукупність тих особливостей психіки, які забезпечують продуктивні перетворення в діяльності особистості, розвиваючись, з'єднуючись з її провідними мотивами і виявляючись як здатність до продуктивних змін. Креативні ідеї розробляються у такій послідовності:

- 1) виникнення нестандартної ситуації, яка потребує креативного рішення: виникнення проблеми, діагноз проблеми, формування вимог до інформації;

2) вивчення проблеми: проведення дослідження, збір інформації, встановлення чітких критеріїв, які повинна задовольняти креативна ідея;

3) розробка і вибір креативної ідеї: відмова від стереотипного способу мислення, генерування ідей, акумулювання ідей і їх критичний аналіз, логічне обґрунтування ідеї, визначення реальності ідеї серед інших можливостей;

4) планування нововведення: обговорення креативної ідеї, затвердження ідеї, оформлення і видача розпорядження про її впровадження, визначення ролі кожного виконавця у загальній системі впровадження;

5) впровадження креативної ідеї: впровадження креативної ідеї, контроль за впровадженням креативної ідеї та оцінка її ефективності, регулярний аналіз досягнутих успіхів.

Креативність є властивістю, що актуалізується лише тоді, коли це дозволяє оточуюче середовище. Цю властивість можна розглядати як властивість, що формується за принципом: «якщо..., то...». Середовище, в якому креативність могла б актуалізуватися, має високий ступінь невизначеності і потенційної багатоваріативності (багатство можливостей). Невизначеність стимулює пошук власних орієнтирів, багатоваріантність забезпечує можливість їх накопичення.

До зовнішніх чинників, що впливають на креативний процес, належать: соціально-психологічний клімат, мотивування особистості, створення робочих груп для прояву ініціативи,

Креативний процес має свої фази:

1) рецесія (спад). Втрата інтересу до роботи, низький рівень мотивації породжують зниження рівня креативності серед працівників. Ця фаза характеризується здатністю до продуктивного породження несподіваних ідей, не переймаючись можливостями їх доцільності;

2) депресія (дно). Відсутність організаційної підтримки, страх критики виказаних нестандартних думок, переживання невдач породжує незадоволення умовами праці і призводить до небажання працівників мислити креативно і пропонувати неординарні рішення. Ця фаза характеризується стандартністю і шаблонністю щодо генерування ідей;

3) пожвавлення. Виникнення спрямованого інтересу і готовності до створення та дослідницької реалізації принципово нових і незвичайних ідей. Ця фаза характеризується загостреною реакцією на виникаючі суперечності самооцінки і об'єктивних результатів діяльності та є важливим стимулом для породження креативних ідей;

4) пік. Легкість і швидкість генерування оригінальних, неповторних, продуманих та деталізованих нестандартних ідей, підпорядкованість творчості духовній мотивації, стійкий інтерес до певної роботи.

Креативність персоналу – це вид трудової активності, пов'язаний з інноваційною діяльністю підприємства, що характеризує залученість працівників в інноваційний процес (створення нової продукції, технології, методів та інше). Проводячи аналіз роботи багатьох авторів з оцінки

інтелектуальних людських ресурсів підприємства можливо зробити узагальнення показників креативності персоналу:

1. Швидкість – кількість ідей, які людина здатна продукувати за одиницю часу.

2. Оригінальність – рідкісність ідей, міра відмінності людей від загальноприйнятих стандартів.

3. Гнучкість – легкість переходу від однієї ідеї до іншої.

4. Сприйнятливість – чутливість до деталей, нюансів, парадоксів.

5. Метафоричність – здатність переносити властивості одного предмета на інший, на основі ознаки, спільної для обох предметів.

6. Мобільність – здатність до сприйняття інформації, навчання, перепідготовки, адаптацію до нових умов.

7. Бажання використовувати свої якості найкращим чином.

8. Ініціатива

На основі дослідження, яке було проведене Павелківим Р.В. можна зробити висновок, що серед груп опитуваних з низьким та середнім рівнем IQ показники креативності були відповідно низькими на середніми. Це свідчить про те, що креативність напряму залежить від розумових здібностей людини. Можна зробити висновок, що для успішної і дієвої роботи підприємства, необхідний кваліфікаційних персонал з високим рівнем IQ і відповідно до нього високим рівнем креативності, адже в умовах ринкової економіка, ринкова новизна, тобто креативність відіграють чи не найважливішу роль. Креативність працівників можна визначати за допомогою різноманітних тестів у балах по позиціям : швидкість, оригінальність, гнучкість, сприйнятливість, метафоричність, мобільність, Бажання використовувати свої якості найкращим чином та ініціатива.

Список літератури

1. Станіслав Р.О. Психодіагностика креативности / Р. О. Станіслав. – Київ. 2011 – 116 с.

2. Ніколенко К.В. Соціокультурне перетворення сучасного суспільства в контексті креативності / К. В. Ніколенко // Збірник наукових праць Гілея: Науковий вісник, 2011.–56 с.

3. Ануфриева Н. М., Зелінська Т. Н., Зелінський Н. Е. Соціальна психологія. Курс лекцій. - перераб. и доп. - К.: МАУП, 2000. – 114 с.

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Одинцова К.І, аспірантка

Науковий керівник: д.е.н., професор Вагонова О.Г.

Актуальність досліджень в області інноваційної діяльності визначається тим, що в даний час інновації визнаються ключовим чинником економічного

зростання, особливо коли українська економіка прагне до гідного й органічного входження у світове співтовариство.

Створення нових знань і технологій та їх використання на користь соціально-економічного розвитку держави визначають роль і місце країни в світовій спільноті та рівень забезпечення національної безпеки. У розвинених країнах 80 - 95% приросту валового внутрішнього продукту припадає на частку нових знань, втілених в техніці і технологіях, тобто в цих країнах розвивається інноваційна економіка. Основними ознаками інноваційної економіки є: наявність сучасних інформаційних технологій і комп'ютеризованих систем; наявність розвинутої інфраструктури, що забезпечує створення національних інформаційних ресурсів; прискорена автоматизація і комп'ютеризація всіх сфер і галузей виробництва й управління; створення і оперативне впровадження в практику інновацій різного функціонального призначення; наявність гнучкої системи випереджаючої підготовки і перепідготовки кваліфікованих фахівців.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні спрямовані на забезпечення економічної безпеки держави, створення високотехнологічної конкурентоспроможної екологічно чистої продукції, надання високоякісних послуг та збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень. Правовою основою формування та реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності є Конституція України, Закони України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про інноваційну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» та інші нормативно-правові акти, що регулюють відносини у цій сфері.

Пріоритетні напрями інноваційної діяльності поділяються на стратегічні (до 10 років) та середньострокові (до 5 років) пріоритетні напрями:

Стратегічними пріоритетними напрямами на 2011 - 2021 роки є:

1) впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння нових технологій транспортування енергії та альтернативних джерел енергії;

2) освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі та ін.;

3) створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

4) розвиток агропромислового комплексу на основі технологічного оновлення;

5) впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики.

Середньострокові пріоритетні напрями можуть бути загальнодержавного, галузевого та регіонального рівнів.

Для розвитку інноваційної економіки в країні необхідно створити належні умови та механізми стимулювання інноваційної діяльності:

1) по-перше, необхідно забезпечити розвиток національної інноваційної системи як безальтернативного шляху реалізації системної та послідовної державної політики, спрямованої на активізацію інноваційних процесів;

2) по-друге необхідне чітке розмежування сфер повноважень державних і регіональних органів управління і інноваційною діяльністю та формування регіональної інноваційної системи (РІС), що матиме прояв в положеннях державної і регіональної інноваційної політики.

В Україні одним із основних факторів економічного зростання конкурентоспроможності галузей економіки регіону є прискорений розвиток науки та ефективного використання науково-технічного потенціалу. На сучасному етапі в нашій державі спостерігається досить нерівномірний розвиток інноваційної діяльності за регіонами.

Для чіткої узгодженості і координації зусиль із реалізації стратегічних та тактичних завдань щодо створення регіональних інноваційних систем повинна бути сформована низка заходів, щодо:

1) розвитку інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, технологічних парків, наукових парків, технополісів, тощо);

2) першочергового розгляду заявок на винаходи, що відповідають середньостроковим пріоритетним напрямкам загальнодержавного рівня;

3) прямого бюджетного фінансування та співфінансування;

4) часткової компенсації вартості виробництва продукції;

5) кредитів за рахунок коштів Державного бюджету, кредитів (позик) і грантів міжнародних фінансових організацій, залучених державою або під державні гарантії;

б) податкових, митних та валютних преференцій, тощо.

При формуванні РІС необхідне створення органу управління інноваціями в регіоні, який контролює всі питання інноваційної діяльності. Цей орган може бути представлений структурою, що приймає основні рішення з регіонального розвитку та забезпечує інноваційний розвиток регіону. До складу цієї ради входять: Рада технопарків; міжвузівська Рада; суспільна Рада при голові обласної Ради; Регіональний інвестиційний центр, тощо.

Підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників можливо при створенні умов розвитку в Україні інноваційної економіки, яка дозволить підвищити рівень економічної активності, виробництва інноваційної продукції, застосування передових технологій, методів організації та управління господарської діяльності.

Список літератури

1. Синиця Т.В., Осьмірко І.В., Топчій Г.С. Особливості розвитку інноваційної економіки України: фінансово-економічний // Проблеми економіки, №4, 2011, с.54.

2. Федулова Л. Організаційні механізми формування результативної регіональної інноваційної системи // Стратегічні пріоритети. -2009.-№4(13).- С.157-165.

3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.10.2012 N 5460-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, МАСШТАБЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ

Пияк Е.К., бакалавр

Научный руководитель: ассистент Андрейчикова А.Н.

Теневая экономика – это производство, обмен, потребление и распределение материальных благ и услуг, которое скрывается от государства и, следовательно, не может им контролироваться. Доходы от такого предпринимательства умышленно скрываются и не являются налогооблагаемыми. Сегодня в Украине теневая экономика получила широкое распространение во всех сферах экономической деятельности и является результатом системного кризиса экономики.

Причины возникновения теневой экономики различаются для разных регионов мира, однако, можно выделить основные группы факторов, которые способствуют развитию теневого сектора.

1. Экономические факторы: высокие налоги (на прибыль, подоходный налог и т.д.), реструктуризация сфер хозяйственной деятельности, несовершенство процесса приватизации, кризис финансовой системы и влияние его негативных последствий на экономику в целом, деятельность незарегистрированных экономических структур.

2. Социальные факторы: низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности, высокий уровень безработицы (в том числе, неофициальной или скрытой) и ориентация части населения на получение доходов любым способом, неравномерное распределение валового внутреннего продукта.

3. Правовые факторы: несовершенство налогового законодательства, коррумпированность государственных служащих и правоохранительных структур, несовершенство государственного механизма по борьбе с экономической преступностью, недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности. [1]

Таким образом, распространенность "теневой" деятельности во многом зависит от общего состояния экономики, уровня жизни населения и исходящих от государства ограничений.

В качестве одного из наиболее значимых факторов, стимулирующих рост и активизацию теневой экономики, чаще всего определяют высокий уровень налогообложения. Однако его влияние в каждой стране имеет свои особенности. Так, в США наиболее сильное воздействие на развитие теневого сектора оказывают высокие ставки подоходного налога, а в Украине и России

распространению практики сокрытия доходов способствуют высокие ставки отчислений в фонды социального страхования и высокие ставки налога на добавленную стоимость.

Высокий уровень налогообложения приводит к возникновению теневой экономики, которая может проявляться в виде сокрытия выручки, намеренном занижении официальной заработной платы и размера прибыли от экспортно-импортных операций, нелегальном вывозе капитала за границу, нескрываемом уклонении от уплаты налога и др.

По оценкам Министерства экономического развития и торговли, объем теневой экономики в Украине в 2012 году составляет почти 40%, а по оценкам Минэкономики по методу «затраты населения — розничный товарооборот» — 45% ВВП. В среднем в период с 2004 по 2011 годы реальный импорт в Украину был на 25,4% выше официальной статистики. Расхождение по экспорту за 2004—2011 годы составило 21,8%. [1]

Для сравнения: ежегодный размер теневой экономики в Беларуси намного ниже — 12-13% от ВВП, что является одним из конкурентных преимуществ инвестирования в данную страну. По оценкам австрийского экономиста Фридриха Шнайдера доля теневой экономики в Беларуси в 2007 г. составляла 53% от ВВП. Такое резкое снижение уровня теневой экономики за период с 2007 по 2013 года по мнению властей страны является следствием жесткой государственной политики в отношении всех коррупционных и теневых возможностей. [2]

Что же касается других стран, то средний уровень теневой экономики в 27 странах-членах Европейского союза составил в 2013 г. 18,4 % от ВВП. Среди этих стран самый высокий уровень теневой экономики наблюдается в Болгарии (31,2%), Румынии (28,4%), Литве (28%), Эстонии (27,6) и Греции (23,6%). А самый низкий уровень теневой экономики отмечается в Австрии (7,5%), Люксембурге (8%), Нидерландах (9,1%), Великобритании (9,7%) и Франции (9,9%). Шнайдер также проанализировал объем теневой экономики в 4 странах, не входящих в Европейский союз: Турция (26,5%), Хорватия (28,4%), Норвегия (13,6%) и Швейцария (7,1%). [3]

Существуя параллельно легальной деятельности, теневая экономика несет в себе двойственный характер, то есть сочетает позитивные и негативные черты.

Среди негативных последствий можно выделить деформацию налоговой и бюджетной сфер; искажение показателей макроэкономической статистики; отрицательное влияние на денежно-кредитную сферу, инвестиционный процесс и эффективность производства; отток капитала за рубеж; нарушение стабильности отношений собственности и усиление криминализации экономической сферы.

Положительными последствиями существования теневого сектора являются обеспечение более эффективной формы экономической деятельности, компенсация снижения или полной утраты доходов населения, воздействие на уровень потребительских цен.

В сочетании с организованной преступностью и коррупцией теневая экономика представляет серьезную угрозу для экономической и национальной безопасности государства. Полностью преодолеть данную проблему невозможно, но существенно ослабить ее под силу даже слаборазвитым странам.

Основными и наиболее действенными методами борьбы с теневой экономикой являются, на наш взгляд, пересмотр налогообложения, уменьшение наличной валюты на территории Украины, проведение политики увеличения среднего класса населения. По последним данным всего 9,5% населения Украины составляет средний класс, а около 30% живут за чертой бедности. То есть достаточно большая часть населения вынуждена не жить, а выживать, что стимулирует их к неофициальному трудоустройству, формируя таким образом теневую экономику. Кроме того, положительный эффект дадут такие мероприятия, как изменение государственной политики, снижение затрат и повышение рентабельности бизнеса, повышение стоимости рабочей силы, борьба с коррупцией, обеспечение прозрачных условий деятельности и гармонизация экономических интересов различных субъектов экономики, введение обязательного обоснования источников происхождения денежных средств при покупке недвижимости, земли и других дорогостоящих объектов, повышение эффективности государственного регулирования экономической и финансовой деятельности предпринимательских структур, снижение налогов и прочее. [4]

Во всех странах мира с рыночной структурой экономики была, есть и, видимо, будет существовать теневая экономика. Ее масштабы, виды, проявления могут различаться, но ни одной из стран не удалось избавиться от нее до конца. Доходы от всех видов деятельности теневого сектора поистине грандиозны, они исчисляются десятками миллиардов долларов, поэтому велик соблазн продолжать таким же образом скрывать свою деятельность в тени, ведь в рамках легальной экономики таких результатов добиваются лишь единицы.

Для сокращения же доли теневого сектора в Украине, властям следует уже сегодня перенимать опыт у более успешных стран, таких как Швейцария, Австрия, Великобритания и, может быть, тогда условия для ведения легального бизнеса улучшатся.

Список литературы

1. Бородюк В., Турчинов А., Приходько Т. Оценка масштабов теневой экономики и её влияние на динамику макроэкономических показателей. // Экономика Украины. – 2006.
2. Теневая экономика. Бунич А.П., Гуров А.И. и др. - М.: Экономика, 2007.
3. Білоцерківець В.В. Національна фіскальна політика як складова частина світової фіскальної політики // Збірник праць вчених. Вип. 27. - Київ: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2006. - № 27.

4. Воробьёв Е., Тимченко Б. Теневая экономка в условиях системного кризиса.// Экономика Украины. 2008. № 8.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*Прийтенко Н.І., ст.. гр.. ФКфеС-13-1
Науковий керівник: д.е.н., проф. Пилипенко Ю. І.*

Стрімка динаміка сучасного життя породжує нові проблеми, активізує методологічні пошуки, формує нові парадигми вивчення економічних процесів. З їх численного переліку на сьогоднішній день виокремлюється проблема дефіциту фінансових ресурсів. Держава в сучасних умовах не в змозі самостійно здійснювати інвестування різних сфер економіки через брак бюджетних коштів. У зв'язку з цим, однією з найбільш важливих сучасних наукових проблем є створення економічних умов для іноземних інвестиційних проектів, з огляду на, те, що останнім часом вони значно скорочуються.

В умовах ринкової економіки організація інвестиційної політики окремої країни, яка повинна забезпечувати динаміку процесів розширеного відтворення господарської діяльності, є однією із найважливіших складових економічної політики держави. Організація інвестиційної діяльності потребує регулювання інвестиційного процесу як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях. Вирішальну роль в організації інвестиційної діяльності країни належить державі. Оскільки, саме державна інвестиційна політика дозволяє максимально використовувати наявний ресурсний потенціал для забезпечення соціально-економічного розвитку країни шляхом залучення у цей процес інвестицій.

Значна роль інвестицій у забезпеченні сталого розвитку держави та регіонів обумовлена тим, що саме інвестиції є основою модернізації та структурних перетворень в економіці, фактором підвищення продуктивності використання ресурсів та забезпечення конкурентоспроможності виробництва.

На сучасному етапі розвитку України існує значна кількість факторів, які значною мірою впливають на інвестиційну активність (рис. 1).

Інвестиційна діяльність є складним видом діяльності, яка несе в собі багато ризиків і на яку впливають безліч факторів. Так, попри те, що до 2007 р. потік іноземних інвестицій на внутрішній ринок України збільшувався, що було обумовлено такими чинниками, як прагнення закріпитися на перспективному ринку збуту України, прагнення одержувати прибуток на довгостроковій основі та дістати доступ до порівняно дешевих джерел сировини, то фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. призвела до обвального згортання інвестиційної діяльності в Україні. Зокрема, у 2009 р. обсяги інвестування в основний капітал скоротилися більш, ніж на 41,5% порівняно з 2008 р. Процес відновлення інвестиційної активності у після кризовий період розпочався із суттєвим відставанням від динаміки економічного зростання. Лише у 2011 р. вдалося забезпечити приріст росту капітальних інвестицій.

Фактори	Рівень впливу		
	макрорівень	мезорівень	мікрорівень
Інституціональні	<ul style="list-style-type: none"> - внутрішня і зовнішня політична стабільність країни; - гарантія прав і свобод особи; - ступінь державного втручання в економіку країни; - торговельна політика країни; - рівень інтегрованості національного законодавства у світове правове поле; - стабільність господарського, фінансового та податкового права; - захист інтелектуальної власності у країні; - митна політика й участь і світових організаціях; - захист прав вітчизняних та іноземних інвесторів 	<ul style="list-style-type: none"> - внутрішня і зовнішня політична стабільність регіону; - гарантія прав і свобод особи; - ступінь державного втручання в економіку регіону (галузі); - підтримка малого та середнього бізнесу в регіоні (галузі); - торговельна політика регіону; - захист інтелектуальної власності у регіоні; - ступінь легкості отримання дозволів та підключення до комунікацій. 	<ul style="list-style-type: none"> - стабільність внутрішньої політики підприємства; - гарантія прав і свобод працівника; - ступінь державного втручання в економіку підприємства; - торговельна політика підприємства; - діяльність підприємства відповідно до чинного нормативно-правового законодавства; - розвиток комунікаційної мережі на підприємстві.
Економічні	<ul style="list-style-type: none"> - загальна характеристика економіки й стабільність національної валюти; - темпи росту ВВП; - податки, тарифи, пільги; - можливість репатріації капіталів; - характеристика банківської системи та її послуг в економіці країни; - екологічна обстановка: вимоги стандартизації, квотування та штрафи в економіці країни; - валютні та фінансові ризики. 	<ul style="list-style-type: none"> - загальна характеристика економіки регіону (галузі); - темпи росту ВВП; - вивчення потреб та ресурсів регіону (галузі); - інформаційна кампанія в регіоні (галузі); - екологічна обстановка: вимоги стандартизації, квотування та штрафи в економіці регіону (галузі); - характеристики місцевих ринків. 	<ul style="list-style-type: none"> - загальна характеристика економіки підприємства; - темпи росту валової продукції підприємств; - норми середнього прибутку на підприємствах даного типу; - легкість та доступність кредитних ресурсів для підприємств; - фінансові ризики; - рівень інформаційного забезпечення та доступу до глобальних мереж; - вартість виробничих ресурсів.
Соціальні	<ul style="list-style-type: none"> - рівень соціального розвитку суспільства, соціальних умов та життя населення в країні; - толерантність суспільства відносно інших віросповідань і національностей у країні; - ступінь політичної активності населення в країні; - рівень криміногенності в країні; - рівень розвитку профспілкового руху в країні. 	<ul style="list-style-type: none"> - рівень соціального розвитку суспільства, соціальних умов та життя населення в регіоні; - ступінь політичної активності населення в регіоні; - рівень криміногенності в регіоні. - рівень розвитку профспілкового руху в регіоні. 	<ul style="list-style-type: none"> - рівень освіченості та кваліфікаційної підготовки робочої сили; - активність профспілок на підприємстві; - соціально-психологічний клімат на підприємстві; - стилі та форми управління на підприємстві.

Рис.1. Фактори, що формують інвестиційну привабливість на різних рівнях економіки

За даними офіційної статистики обсяг капітальних інвестицій в Україні у 2011 р. становив 259932 млн. грн. Однак, варто зазначити, що інвестиції в основний капітал у 2011 р. становили лише 15,9% ВВП країни (для порівняння у 2007 р. – 26,2%). З погляду перспективності розвитку економіки держави цього недостатньо. У 2012 р., попри уповільнення динаміки економічного

зростання, обумовлене, насамперед, негативними тенденціями розвитку світової економіки, в Україні зберігалася доволі висока динаміка інвестиційних процесів. Так, тільки за січень-вересень 2012 р. приріст капітальних інвестицій становив 17%. Проте поступово погіршуються передумови до подальшого розвитку інвестиційних процесів. Так, за даними Держстату в 2012 р. в економіку України іноземні інвестори вклали 6,013 млрд. дол. прямих інвестицій, що на 7,2% менше показника 2011 р. (6,480 млрд. дол.) Разом з тим, за результатами дослідження Європейської бізнес асоціації, у першому кварталі 2012 р. індекс інвестиційної привабливості України становив 2,18 балу за п'ятибальною шкалою, що є найнижчим значення за 4 роки.

За даними Держстату у 2013 р. чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну становив 2,86 млрд. дол., що у двічі менше від показника 2012 р. на 6,013 млрд. дол.. Зокрема, у четвертому кварталі 2013 р. порівняно з третім кварталом чистий приплив інвестицій становив 1,592 млрд.дол, а кількість країн інвесторів знизилась на 2 – до 136 країн. На кінець 2013 р. основними інвесторами України були такі країни, як Кіпр – 19, 036 млрд. дол., Німеччина – 6,292 млрд. дол., Нідерланди – 5,562 млрд. дол., Російська Федерація – 4, 278 млрд. дол., Австрія – 3,258 млрд. дол., Велика Британія – 2,714 млрд. дол., Британські Віргінські острови – 2, 494 млрд. дол., Франція – 1, 826 млрд. дол., Швейцарія – 1,325 млрд. дол., Італія – 1,268 млрд. дол. На ці країни припадає майже 83% від загального обсягу прямих інвестицій. На думку іноземних інвесторів, секторами, що ідеально підходять для системного інвестування з урахування поточної ситуації та перспектив подальшого розвитку є сільське господарство (92%), національна інфраструктура (91%), альтернативна енергетика(90%) і харчова промисловість (81%), що відображено на рисунку 2.

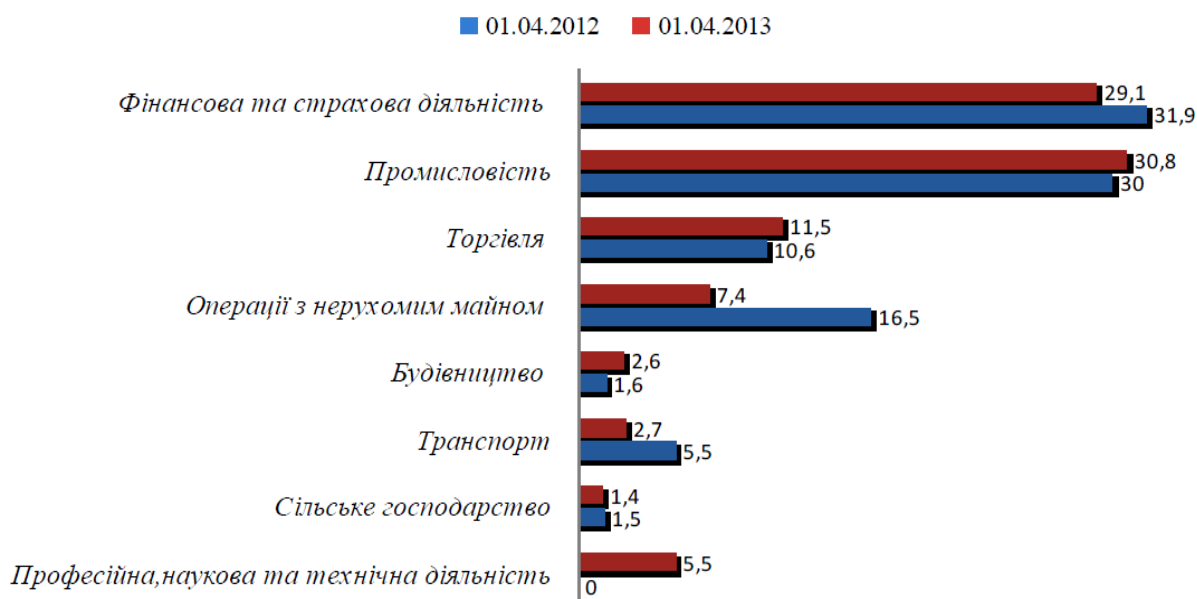


Рис.2. Розподіл прямих інвестицій за основними видами економічної діяльності (у % до загального обсягу інвестування)

Наразі сільське господарство є провідним сектором для іноземних інвесторів, про що свідчить зростання обсягів прямих іноземних інвестицій у цю галузь. Для більш повного аналізу обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку України слід розглянути їх динаміку.

Таблиця 1

Приріст прямих інвестицій (акціонерного капіталу)

Рік	Млн. дол. США	у % до попереднього року
1995	413,4	85,5
2000	593,2	125,9
2005	7843,1	384,2
2006	4717,3	60,1
2007	7935,4	168,2
2008	6073,7	76,5
2009	4436,6	73,0
2010	4753,0	107,1
2011	5527,9	116,3
2012	4962,9	89,8
2013	2860,1	57,6

Згідно з даними, станом на 1 січня 2014 р. обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України з початку інвестування становив 58,157 млрд. дол., що на 5,2% більше, ніж на початок 2013 р. Заборгованість українських підприємств за кредитами і позиками та іншими зобов'язаннями перед прямими іноземними інвесторами на 1 січня 2014 р. становила 10,155 млрд. дол.. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку країни, включаючи акціонерний капітал і боргові інструменти на 1 січня 2014 р. становив 6,575 млрд. дол..

Загалом же на протязі останніх років в Україні спостерігається низька інвестиційна активність. Значне відставання рівня інвестицій на душу населення. Протягом останніх років обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні у розрахунку на душу населення залишається на досить низькому рівні – близько 1000 дол. США (рис.3), тоді як у Чехії – 7418 дол. США, Болгарії – 6226 дол. США, Казахстані – 3706 дол. США, Польщі – 3155 дол. США, Румунії – 2350 дол. США.

Необхідно зазначити, що структура за формами залучення іноземного капіталу за період 2003-2013 рр. значно змінилася. Так, якщо у 2003-2004 рр. внески у вигляді рухомого і нерухомого майна займали 28%-36%, то на сьогодні у структурі акціонерного капіталу нерезидентів домінують вкладення в грошових внесках. У структурі іноземних капіталовкладень головним інвестором в економіку України залишається Європейський Союз.

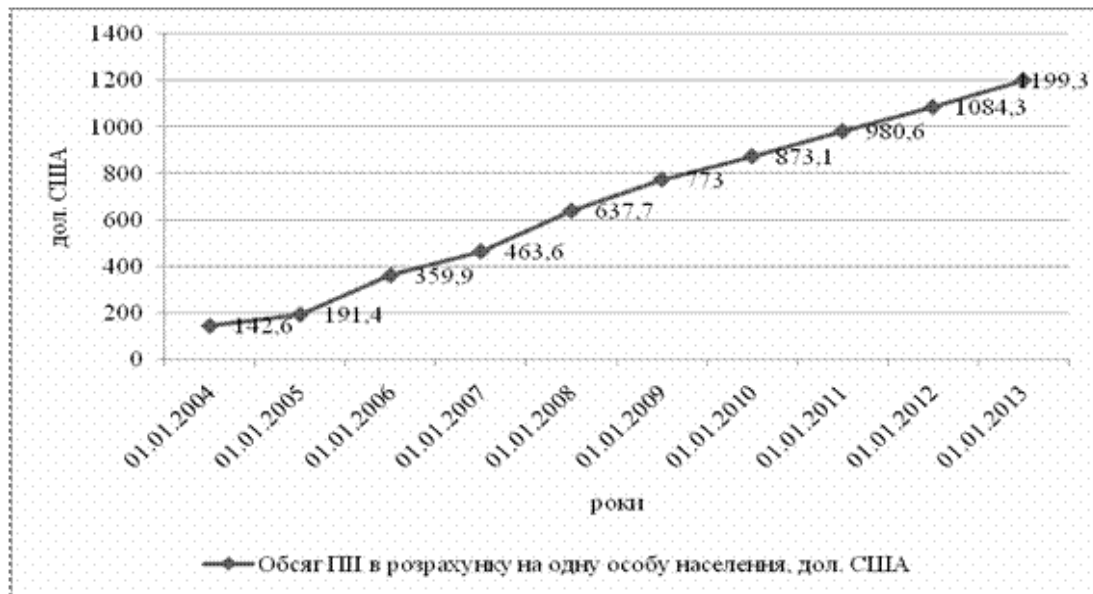


Рис.3. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні, у розрахунку на одні особу населення, дол.. США

За оцінками як внутрішніх, так і іноземних економічних суб'єктів, інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим. В період з 2010 р. в економіку було інвестовано в 11 разів менше, ніж в країни ЄС, в 2,5 разів менше, ніж в Китаї і навіть в три рази менше, ніж в Росію. Незалежних експертів стверджують, що інвестиційний клімат України в довгостроковій перспективі можливо покращити лише за допомогою євроінтеграційних процесів. За їх думкою, за таких умов, обсяг річних прямих інвестицій в економіку може збільшитися на 15% -26% від існуючих на сьогодні.

Інвестиційну проблему в економіці України на нинішньому етапі розвитку можна розв'язати шляхом забезпечення еквівалентності обміну між галузями і сферами економіки, встановлення економічно обґрунтованих і взаємовигідних ціна на інвестиційні ресурси та визначення пріоритетних напрямів іноземного інвестування, які б забезпечили прискорений вихід економіки з кризового стану.

Таким чином, для вирішення досить важливою проблеми, яка постала перед нашою країною, а саме для активізації інвестиційної діяльності необхідна ефективна інвестиційна політика держави. І саме ефективна інвестиційна політика держави стане запорукою покращення інвестиційного клімату країни та інвестиційної привабливості її регіонів та, як наслідок, призведе до стимулювання інвестиційної активності, підвищення іміджу України як інвестиційно привабливої держави з високим рівнем прибутковості інвестицій.

Список літератури:

1. Державна служба статистики в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Інвестиційний клімат України 2014-2015 рр.: прогнози експертів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostobiz.ua>. – Загол. з екрану.

3. «Соціально-економічний розвиток України за січень-лютий 2014 р.». – Державна служба статистики

4. Гребенюк Н. О. Інвестиційна привабливість : сутність та засоби покращення / Н. О. Гребенюк // Інвестиції : практика та досвід. – 2012. – № 12. — С. 12–17

5. Івахненко І. Інвестиційна діяльність в Україні: сучасний стан та можливості її активізації / І. Івахненко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 2. – С. 7–9.

6. Томарева В. В. Оцінка інвестиційного клімату України та її регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal>. – Загол. з екрану.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Рябенко Н.В., студентка групи МН-13-4,
Научный руководитель: к.э.н., доцент Черкавская Т.М*

Теневая экономика- сложное явление, свойственное всем странам современного мира, она отличается лишь объемами, формами и контролем. Теневой бизнес - это экономическая деятельность, противоречащая действующему законодательству, то есть совокупность нелегальных хозяйственных действий, не учитываемых и не контролируемых обществом производство, потребление, обмен и распределение материальных ресурсов, денежных средств; виды деятельности, направленные на формирование или удовлетворение антиобщественных деструктивных потребностей, культивирующие различные пороки человека. В высокоразвитых государствах, по разным оценкам, она составляет 17% от ВВП, в странах с переходной экономикой – более 20% и в развивающихся – свыше 40%. Теневая экономическая деятельность и методы борьбы с ней являются актуальнейшими проблемами современного общества.

Теневая экономика имеет следующие три сектора:

- 1) скрытый- неучтенный объем продукции, работников, услуг на предприятиях, имеющих статус юридического лица;
- 2) неформальный- неучтенный объем продукции, работников, услуг, произведенных физическими лицами, не имеющими статус юридического лица;
- 3) нелегальный- производство запрещенной продукции, использование работников, услуг.

Теневая экономика зачастую рассматривается как сугубо негативным хозяйственный и социальный феномен. В ней, как и во всяком другом сложном и многогранном общественном явлении можно выделить и позитивные аспекты. Рассмотрим некоторые из них, например- поведение человека на

рынке труда, ищущего применение своих способностей, может определяться некоторыми ситуациями, которые будут рассмотрены далее. Во многих социально-экономических системах продвижение вверх по статусной и карьерной лестнице затруднено. Люди энергичные, талантливые, волевые, с хорошим образованием и способностями, не всегда могут найти себе достойное применение в официально существующих коммерческих структурах и на государственной службе. Причинами «отбраковывания» способных людей могут быть их сложный характер, амбиции, интеллектуальное превосходство над начальниками, опасения руководителей за свой пост, личные обиды и целый комплекс иных причин. Достаточно кому-либо из работников предприятия вступить в конфликт с работодателем, чтобы его уволили с негативными характеристиками. Это может привести к тому, что данный специалист вливается в ряды участников теневого бизнеса. Примерно то же самое мы можем сказать и по поводу лиц, вернувшихся из мест лишения свободы, которым зачастую не находится места в легальной экономике. Многие студенты дневных отделений вузов в целях пополнения своих доходов, нанимаются на работу к физическим и юридическим лицам, выплачивающим заработную плату в конвертах, пополняя тем самым контингент «серого» бизнеса, т.е. это не совсем нормальный, но вполне законный бизнес, так как экономические отношения чаще всего основываются не на законе, который недостаточно полно регламентирует рыночные взаимоотношения, а на „джентльменских соглашениях“.

Теневой бизнес может и часто дает большие возможности для самореализации квалифицированного работника. Функционирующие внутри теневых структур способы менеджмента довольно сильно отличаются от формальных правил легальных предприятий. Отход от правовых рамок «Трудового кодекса» ставит работников в более жесткие условия, которые нередко создают более высокую мотивацию в труде. А это закаливает людей, быстро и безжалостно учит их правилам коммерческой деятельности и успешному ведению дел.

Рыночная экономика развивается нестабильно: периоды роста и бума в хозяйственной системе сменяются рецессиями и спадами. В нынешней ситуации, наступившей после кризиса 2008-2010 гг. во многих европейских странах увеличился уровень безработицы, так, например, в Испании и Греции превышает 22%, а в целом по еврозоне- приближается к 11%. Нехватка работы на «белых» рынках, заставляет людей прибегать к samozанятости, что по сути дела, расширяет теневой бизнес.

Другим аспектом теневой экономики, который мы рассмотрим- финансовый сектор теневой экономики, который представляет собой совокупность институтов, осуществляющих денежные расчеты между субъектами теневой экономики, а также инструменты расчетов. Основным инструментом расчетов теневого финансового сектора- денежная масса. Существуют различные схемы отмывания денег, сводящиеся к созданию видимости получения дохода из легальных источников. Обладатели теневых

доходов пытаются: а) легализовать их, отмывая от грязных пятен неформального бизнеса; б) инвестировать «очищенные» денежные средства в легальную коммерческую деятельность.

Торговцы наркотиками, оружием, организаторы публичных домов, бутлегеры, чиновники-взяточники и многие другие участники теневой экономики, нажившие состояния незаконным путем, пытаются со временем легализовать свои доходы по различным схемам. После процедуры отмывки денежных средств они изымаются из теневого оборота и переводятся либо на легальные банковские депозитные счета, либо инвестируются в физические активы или ценные бумаги. Таким образом осуществляется переток денег в легальный сектор, а его величина и интенсивность зависят от конкретных условий, формируемых правительством. Необходимо учитывать миграцию теневого капитала за рубеж или в оффшорные юрисдикции. И в этом случае владельцы сомнительных денежных средств пытаются их легитимировать. Нельзя не отметить значение теневого сектора и в организации новых бизнес-структур, когда нарождающиеся предприятия находятся на самой ранней стадии становления. Зачастую вступающие на путь предпринимательства люди не имеют в своем распоряжении ни сколько-нибудь значительных денежных сумм, ни физических активов, ни деловых связей. Их капитал – это огромное желание стать бизнесменом, выбиться из нищеты, помочь своей семье и близким. Легальная предпринимательская деятельность может быть для стартаперов неприемлемой из-за процедур регистрации, обременения налогами, платежами в пенсионный фонд, фонды обязательного медицинского и социального страхования. Для части начинающих бизнесменов предпочтительной остается теневая коммерция, где все доходы достаются владельцу и организатору бизнеса. Когда созданное предприятие «становится на ноги», теневики легализуют его, переходя в легальный бизнес, становясь исправным налогоплательщиком.

Обычно теневой сектор экономики имеет значительный потенциал для наращивания эффективности легальной хозяйственной системы. И если в обычных условиях этот резерв игнорируется, то в условиях крайней нужды правительство и общество о нем обязательно вспоминают. Так, например, в Греции, около трети экономической деятельности находится в тени — в бюджет недоплачиваются налоги, скрываются доходы от незарегистрированной предпринимательской деятельности, далеко не всю прибыль показывают легальные производители товаров и услуг. Когда страна жила в обычном режиме, власти с теневым сектором боролись не слишком активно. Однако когда над страной нависла угроза дефолта и выхода из еврозоны, то ситуация стала кардинальным образом меняться.

Подводя итог некоторым сторонам теневого бизнеса, следует указать, что отмеченные аспекты не оправдывают нелегальную экономику. Тем государствам, которые становятся на путь борьбы с теневым сектором, приходится принимать во внимание сильные стороны нелегального бизнеса, вникать в основы его устойчивости, жизнеспособности, приспособляемости к

изменяющимся условиям. Теневики создают серьезные проблемы легальному бизнесу, оказывая негативное воздействие на его конкурентоспособность. Задача государства – выбить почву из под ног неформального предпринимательства.

По данным Университета Иоганна Кеплера из австрийского города Линц, объем теневой экономики в Европе превышает 2 трлн евро. Размах теневого рынка различен в разных странах - от 7-8% ВВП в Австрии и Швейцарии до внушительных 30% и более в ряде стран Центральной и Восточной Европы. Правительства всех без исключения стран прилагают усилия для сокращения объема «неофициального» рынка, но по целому ряду причин, эта задача оказывается исключительно сложной для выполнения.

Мы живем в эпоху, когда «теневая» экономика, эта невидимая для официальных институтов государства зона, как вполне легальной, так и не совсем, производственной и коммерческой деятельности, стала частью повседневной жизни практически всех государств мира. Экономика теневая причудливо переплетена с вполне официальной деятельностью людей и компаний и сходу понять с какой стороны экономики мы имеем дело часто просто невозможно.

В ряде стран Европы уход в тень стимулирован не только нежеланием платить налоги в казну, но и попыткой избежать соблюдения многочисленных требований и норм предписанных государством для официальной деятельности - необходимости платить минимальную зарплату работникам или тратиться на дорогие средства обеспечения безопасности труда.

В последнее время уход «в тень» для многих в Европе стал вынужденным шагом, вызванным стремлением сохранить свой бизнес и капитал в условиях нарастающего кризиса. Поэтому эксперты и аналитики различают как негативные так и позитивные последствия наличия в той или иной стране сектора теневой экономики.

В разных странах в пределах Европейского континента история и традиции возникновения и развития неофициальной экономики различаются весьма значительно. Так в крупнейших экономиках ЕС - в Германии и Франции - на теневой сектор приходится около одной восьмой официального ВВП страны. В менее экономически развитых странах, таких как Болгария, Эстония или Литва, в тени может пребывать до трети всей экономической активности.

Британская газета The Daily Telegraph совместно с Университетом Линца (Австрия) опубликовали самые свежие данные о ситуации с теневой экономикой в мире и в Европе, в частности.

Ученые австрийского университета выяснили, что наибольший размах, из всех стран еврозоны, теневая экономика имеет в Эстонии. В 2011 году теневой сектор этой страны составит около 28,6% от годового ВВП. Это немного ниже, чем в предыдущем году, когда в тени производилось и продавалось товаров и услуг общим объемом в 29,3% ВВП.

На втором и третьем местах страны- Кипр, который немного опередил Мальту с результатом 26% ВВП в 2011 году и стал вторым. На Мальте объем теневого сектора составил 25,8% ВВП - это третий показатель в еврозоне.

Следующая за указанными странами- Греция. Несмотря на то, что эта страна успела прославиться своими широкими возможностями ухода от официального налогообложения, жестокий кризис, поразивший экономику Греции, не пощадил и теневиков. Этот сектор потерял за год больше 1% объема - с 25,4% ВВП в 2010 году, до 24,3 % в 2011.

Следом за Грецией идет страна, состояние экономики которой в последнее время вызывает в Европе растущую тревогу - Италия. С показателем в 21,2% ВВП ее теневая экономика стала пятой крупнейшей «тенью» в еврозоне.

Гораздо более комфортно себя чувствуют страны с высоким уровнем экономического развития. Однако, и они не лишены весьма заметной по размерам теневой составляющей экономической активности. Так, Германия имеет весьма стабильный по размерам теневой сектор, объемы которого составляют 13,7% ВВП в 2011 году. Это несколько ниже чем в прошлом, когда было - 13,9%. Учитывая значительный объем ВВП Германии в абсолютном измерении, нетрудно представить себе, что эти почти 14 % составляют весьма внушительную сумму.

Однако, в своем рейтинге австрийские ученые оперируют относительными единицами - процентом от ВВП. И по этому показателю вслед за Германией идет Ирландия. В отличие от своих собратьев по несчастью - Греции и Португалии - также получивших значительную экономическую помощь от ЕС, теневая экономика Ирландии заметно скромнее по масштабу - в 2011 году она составит не более 12,8% ВВП. Несколько вырастет в 2011 году теневой сектор экономики Великобритании. По расчетам, он увеличится с 10,7% - в прошлом году, до 11% - в этом.

Так выглядит ситуация с теневой экономикой в Европе. Чтобы лучше представлять себе ситуацию с неофициальной экономической деятельностью в ЕС и в еврозоне, в частности, есть смысл сравнить европейские цифры с показателями наиболее развитых экономик мира, в которых также существует надежная система подсчетов всего, что производится и продается в тени. И здесь мы видим, что, например, в Японии и США, теневой сектор имеет заметно меньшие масштабы. В Японии в 2011 году он составляет лишь 9% ВВП. В США теневая экономика еще меньше - в 2011 году она сократилась до 7%. Прошлогодний показатель был 7,2%.

Для сравнения по данным Минэкономразвития, в 2011 году уровень теневой экономики в Украине сократился на 4% по сравнению с 2010 годом и составлял 34% от объема официального ВВП.

Доля теневой экономики в Европе в прошлом году уменьшилась до 19% от валового внутреннего продукта (ВВП), свидетельствуют данные исследования, проведенного по заказу компании Visa. Исследование, которое провели ученые Линцского университета, охватывало ЕС, а также Швейцарию,

Норвегию, Хорватию и Турцию. В прошлом году объем теневой экономики в указанных странах составил 2,175 трлн. евро. В 2011 году доля теневой экономики в Европе составляла 19,3%.

Большая часть нелегальной рабочей силы и платежей выявлена в секторах строительства и торговли. Теневая экономика также особо распространена в странах Центральной и Восточной Европы. В отдельных государствах этого региона ее доля составляет 30%. По прогнозам исследователей, в этом году доля теневой экономики предположительно сократится до 18,5%, что является самым низким уровнем за последнее десятилетие.

Уровень теневой экономики в Украине по методу "затраты населения - розничный товарооборот" в 2012 году составил 45% ВВП. Объем злоупотреблений в налоговой системе Украины по итогам 2013 года составил более 200 млрд. грн.

Теневую экономику можно определить как состояние самоорганизующейся системы, при котором она развивается в соответствии с общими экономическими принципами и находится в гармоничном равновесии со своей средой. Введение в научный оборот понятия «теневая экономика», осознание необходимости исследований в данной сфере, выработка методов оценки масштабов теневой экономики имеют большое значение для понимания современного состояния экономики и перспектив ее развития.

Криминальная экономика очень близка по смыслу с теневой экономикой. Она охватывает собой все преступные проявления экономического характера. Экономическая преступность может проникать даже в надежные, защищаемые направления экономической деятельности, что говорит о слабой организации борьбы с экономической преступностью и глубоких корнях самой теневой экономики, проросших в хозяйственную деятельность.

Предприятия, желающие обойти законные способы получения прибыли, и вместо того, чтобы заплатить налоги и жить честно, находят множество лазеек и способов. Такие фирмы используют ряд механизмов теневого сектора, чтобы избежать наказания. На сегодняшний день очень важно осознание того, что чем точнее будут статистические показатели, тем эффективнее будут меры органов власти, предпринимаемые для решения проблемных вопросов в экономике региона.

Легализация (отмывание) денежных средств – это одна из самых популярных отраслей теневой экономики. Взятничество, подкуп, пользование, владение и распоряжение доходами, полученными заведомо незаконным путем – это лишь малая часть направлений этого сектора. Правоохранительными органами ведется интенсивная борьба с легализацией денежных средств, но желающих заработать таким легким способом меньше не становится.

Список литературы:

1. Економіст [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ua-ekonomist.com>– Загл. с экрана.

2. World-economics [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.world-economics-journal.com>. – Загл. с экрана.
3. Theoretical Economics [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econtheory.org>. – Загл. с экрана.
4. Актуальні проблеми економіки [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://eco-science.net>. – Загл. с экрана.
5. Focus.ua [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://focus.ua>. – Загл. с экрана.
6. Українська правда: економічна правда [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua>. – Загл. с экрана.
7. Николаева М.И., Шевяков А.Ю. Теневая экономика: методы анализа и оценки. М.: ЦЭМИ, 2004. С.3.
8. Лученок А.И. Мошенничество в бизнесе. – М.: Амалфея, 2002. – 272 с

ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ

*Слеткова А., студентка группы МН-13-1
Научный руководитель: д. эк. н., профессор Пилипенко А. Н.*

Повышение образовательной и культурно-технической подготовки работника и уровня его жизни на определённой ступени развития выдвигает высокие требования к качеству самой трудовой деятельности. Именно поэтому так важно преобразовать труд в возможность реализации индивидуальных склонностей и способностей, накопленных знаний и опыта в труде, чтобы создавать и совершенствовать новую технологию или организацию производства.

В настоящее время потенциал каждого отдельного человека оценивается значительно выше, чем все другие формы богатства, вместе взятые. Английский экономист Нассау Сениор считал, что «человек – это капитал с затратами на содержание, вкладываемыми в человека с ожиданием получения выгоды в будущем». Понятие сущности «человеческого капитала» легче всего определить, рассматривая в отдельности эти два слова: *человеческий* он, так как является неотделимой собственностью человека и *капитал*, как теперешний / будущий источник дохода [1]. Из этого следует, что исключительно путём инвестирования в человеческий капитал индивид улучшает своё благосостояние. Наиболее частым примером инвестиций выступают затраты на образование, которые осуществляются на:

- макроуровне (бюджетное финансирование);
- мезоуровне (инвестиции предприятий);
- микроуровне (инвестиции частных лиц).

Человеческий капитал повышает эффективность экономической деятельности человека, в то время как доход от него приносит и денежную (рост доходов отдельного человека, рост прибыли предприятия, экономический

рост страны), и неденежную форму (культурное развитие, расширение круга общения, формирование моральных и нравственных принципов). Полученное образование позволяет индивиду быть способным учеником, а, вскоре, востребованным работником и, как правило, облегчает дальнейшее накопление новых знаний. Человек с большим багажом знаний быстрее осваивает новые технологии и, как правило, внедряет их для максимизации прибыли. В результате этого выигрывает не только отдельный индивид, но и всё общество.

Появление теории человеческого капитала тесно связано с научными трудами таких известных экономистов, как У. Пэтти, А. Смита, А. Маршалла, которые впервые начали рассматривать человека как капитал. Однако, понятие человеческого капитала ввели американские ученые Т. Шульц и Г. Беккер.

Большинство экономистов считают, что человеческий капитал - это совокупность приобретенных знаний и навыков, включая мотивацию и энергию, которые человек накапливает и использует в течение определенного времени для производства товаров и услуг. Под инвестициями в человеческий капитал понимаются затраты, необходимые для увеличения в будущем производительности труда, а также приводящие к повышению квалификации и способностей человека и влияющие в дальнейшем на увеличение доходов индивида, фирмы и государства.

Инвестируя в себя люди увеличивают свои способности в роли как производителей, так и потребителей. Неудивительно, что с увеличением доходов человека увеличиваются и капитальные вложения в самого себя. Важно понять, что человеческий капитал - не врожденное свойство, а накопленное, которое создаётся в процессе жизнедеятельности человека, врожденные свойства выступают только в качестве фактора, который способствует накоплению человеческого капитала. Человеческий капитал нельзя отделить от самого человека, его нельзя продать или передать по наследству как материальную ценность.

Со времен определения понятия человеческого капитала формируются и его неизменные спонсоры: государство, негосударственные общественные организации и фонды, международные организации и фонды, фирмы, домохозяйства. Для примера, государство использует скорее принудительный метод (обязательное для всех среднее образование), когда на уровне домохозяйства выполняется воспроизводство человеческого капитала (рождение и уход за детьми), а фирмы создают наиболее перспективные направления вложений средств (переподготовка, квалификация).

Г. Беккер полагал, что основой увеличения доходов является образование, отождествлял его с капиталовложениями, которые в будущем принесут доход. В большинстве стран затраты на образование составляют значительную часть государственных расходов. Отдача от образования оценивается в виде денежных издержек и выгоды. Если рассудить, то затраты государства нельзя сравнивать с затратами отдельных семей, так как финансирование происходит в больших масштабах. Государство же не так бескорыстно, как кажется на первый взгляд, поскольку затраченные расходы на образование возвращаются

обратно, только в разных формах. Если взять в качестве примера, рост налоговых отчислений, то по странам ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития) человек с высшим образованием, за весь период своей трудовой деятельности выплатит в виде подоходного налога и социальных платежей на 119 000 долларов больше, чем человек с полным средним образованием. Если вычесть издержки государства на образование, то приблизительно останется 86 000 долларов, что в 3 раза превышает государственные расходы на одного учащегося в высшем профессиональном образовании [2].

Взаимосвязь между ожидаемой заработной платой и ее ростом значительно связаны со специальностью, полом, возрастом, курсом обучения на момент опроса, осознанием своих способностей и уровнем образования семьи. Затем, ожидаемые абсолютные и относительные перспективы трудоустройства зависят от специальности, а также от уровня образования семьи, которое предполагает, что личные связи играют важную роль в европейском рынке труда для выпускников вузов. Также следует отметить, что ожидаемая заработная плата выпускников университета существенно выше, чем реальный доход.

Когда дело доходит до инвестиций, то вполне естественно, что совершая их, человек жертвует меньшим сегодня, чтобы получить большее завтра. Однако поступать так будет резонно только в том случае, если затраты окупятся. Часто развитие человеческого капитала может остановиться/приостановиться из-за многих негативных аспектов.

Во-первых, человеческий капитал подобен физическому в том, что он хоть и является благом длительного пользования, но срок его службы ограничен. Также, время от времени, он нуждается в восстановлении или содержании и может устаревать раньше того, как произойдет его физический износ.

Во-вторых, индивидуальная кривая спроса на инвестиции в образование, которая показывает уровень отдачи может иметь отрицательный наклон в силу ряда взаимосвязанных причин:

- физические и интеллектуальные нагрузки (на протяжении длительной усердной учебы КПД учащегося, чаще всего, падает);
- упущенные доходы при накоплении студентом человеческого капитала (потерянные заработки определяют ценность времени);
- укороченный период дохода от более поздних инвестиций (максимальная отдача наступит, если накопление капитала произойдет намного раньше);
- увеличение риска при повышении объема вложений (исходя из верхнего пункта, длительное обучение уменьшает отдачу от образования и понижает его преимущества).

Далее, во всех странах и на всех достигнутых уровнях образования, женщины зарабатывают значительно меньше, чем мужчины. Более того, гендерный разрыв в доходах не влияет на высокий уровень образования. Для

развивающихся стран, отдача от образования для мужчин является самой высокой для начального образования (14,3%), уменьшается для среднего образования (9,2%), и увеличивается для высшего образования (12,3%). Для женщин, отдача от образования является самой низкой для начального образования (7,2%), самой высокой для среднего образования (13,1%), и падает до 10,1% для высшего образования. То есть, в развивающихся странах, в среднем, отдача от начального образования для женщин ниже, чем для мужчин. Относительно более низкая отдача от образования для женщин на начальном уровне образования в развивающихся странах является серьезной проблемой, так как многие семьи могут принимать решение отправить сыновей, а не дочерей, в школу [3; 4].

Отдача от образования по признаку пола, %

Уровень образования	Мужчины	Женщины
Начальное	20,1	12,8
Среднее	13,9	18,4
Высшее	11	10,8
В целом	8,7	9,8

Источник: (Psacharopoulos, Patrinos, 2004)

Теория человеческого капитала имеет немалую историю своего формирования и развития. Экономисты XXI века продолжают развивать теорию человеческого капитала, отводя ей важное место в экономическом развитии общества. Доля расходов на образование в ВВП в значительной степени зависит от уровня экономического развития страны - более богатые страны тратят на образование больше средств (Украина на 2006-2010 гг. расходует на образование 5,3% ВВП), чем более бедные [5]. Человеческий фактор в экономике приобретает с каждым днём всё большую роль, как основа национального богатства страны, так как одновременно является и производителем и потребителем всех созданных товаров и услуг на определённой территории. Развитие и модернизация требуют крупных вложений в человеческий капитал, так как это важнейший элемент ускорения экономического роста.

Список литературы:

1. Политическая экономия: Учебник для вузов / Медведев В.А., Абалкин Л. И., Ожерельев О. И. и др. - Москва: Политиздат –1988. – С. 136-137.
2. Левашова О.Е. Инвестиции в человеческий капитал и их отдача в современной российской экономике (на примере образования): магистерская диссертация. – Москва: МГУ –2011– 91 с.
3. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. Резюме – М. : Весь мир. – 2013. – 152 с.
4. Нуреев Р. М. Человеческий капитал и проблемы его развития в современной России. – М.: РЭА им. Г. В. Плеханова. –2010 – 33 с.

5. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info>. – Загл. с экрана.

Анализ поведения потребителя на рынке соков

*Скрябина Е.В., студентка группы МКфэ-13-1
Научный руководитель: к.э.н., доцент Геращенко С. А.*

Цель маркетинга — хорошо изучить клиента, исследовать насколько, что товар или услуга будут подходить потребителю и активно продавать свой товар. Для внедрения продукта на рынок, который будет удовлетворять нужды среднестатистического покупателя, маркетологи используют маркетинговый опрос среди населения. Маркетинговое исследование — это сбор и анализ данных, позволяющих получить информацию, необходимую для успешной разработки, производства и доведения до покупателя товаров и услуг, предоставляющих для него потребительскую ценность. Маркетинговые исследования как статистическая наука была инициирована Артуром Нильсеном (Arthur Nielsen) вместе с созданием компании ACNielsen Company в 1923 году.

Предмет нашего исследования — рынок соков. Сок — продукт правильного питания, пользуется популярностью среди людей, которые заботятся о своем здоровье и самочувствии. Однако многие потребители употребляют соки также ради удовлетворения своих определенных вкусовых потребностей. Самые важные с физиологической точки зрения составные части соков — это минеральные вещества. В них содержатся ионы кальция, магния, натрия, калия, железа, меди, марганца и алюминия. Также содержатся анионы фосфорной, серной, салициловой, а иногда и соляной кислот.

Для получения модели потребительского выбора подходящего для среднестатистического покупателя продукта «сок» мы использовали маркетинговый опрос населения. Опрос был осуществлен с помощью онлайн-анкеты, которую могли заполнить в любой точке города и Украины. Анкетирование потребителей проходило в течение месяца. В данном опросе принимало участие 64 человека, 13 из которых были мужчины, а 51 — женщины. Возраст целевой аудитории опроса был различный. В первую категорию вошли люди в возрасте от 18 до 30 лет. Во вторую категорию — от 31 до 40 лет. И в третью люди в возрасте от 41 до 60 лет.

Как показал опрос, доход потребителей соковой продукции может быть различным, но в первую очередь, большинство — это люди, которые имеют доход до 1000 гривен. Как правило, это студенты высших учебных заведений. Затем идут потребители с доходом от 1000 до 3000 гривен, после них с доходом от 3000 до 5000, и замыкают выборку люди с доходом свыше 5000 гривен.

Частота покупки сока потребителями, которые принимали участие в нашем маркетинговом опросе, оказалась абсолютно различной. Большинство

покупателей приобретают сок один раз в месяц, затем часть покупателей приобретают сок пару раз в неделю, и, наконец, наиболее редко потребители покупают сок ежедневно.

Места, где люди покупают сок, достаточно разнообразны. Основная доля реализации соков приходится на супермаркеты и продуктовые магазины. Наиболее мелкий розничный формат – ларьки, которые являются по большей части местом импульсной покупки или просто выбираются потребителем в силу удобства их расположения. Но, потребители всегда выбирают удобство, и поэтому зачастую покупают продукты в магазинах расположенных рядом с домом. В нашем опросе количество таких покупателей составило 62 человека. Затем, в равном количестве, потребители покупают соковую продукцию в аптеках и на рынке. Человек покупает сок по разным причинам. В частности, для поддержания своего здоровья, поднятия настроения, утоления жажды и так далее. В анализе данного опроса, мы не брали во внимание предпочтения покупателя. Потому что, человек, который употребляет сок – это потребитель.

Так для кого же покупает сок типичный потребитель? Как показал результат нашего опроса, в первую очередь, для семейного потребления, во вторую, для себя.

Как показал опрос – это один из самых популярных товаров в списке покупок современного потребителя. Именно этим обусловлено наличие на нашем рынке разнообразного выбора соковой продукции ориентированной на современного покупателя. При выборе сока потребители обращают внимание, в первую очередь, на натуральность. Количество потребителей, которые выбирают натуральность, в нашем случае 55. Затем потребители выбирают подходящую ценовую политику, количество таких потребителей в нашем опросе составило 18 человек. И отечественного производителя выбирают 11 человек, взявших участие в опросе. Потребители соотносят то, что им известно о бренде компании изготавливающей сок, с тем, что они считают самым важным для себя, и постепенно сужают набор альтернатив, пока, наконец, не решат купить определенную продукцию.

Таким образом, подводя итоги, можно определить среднестатистического потребителя продукции сок и составить его профиль: *«Это женщина, в возрасте от 18 до 30 лет, имеющая семью. Она имеет доход до 1000 гривен и покупает сок раз в месяц для семейного употребления в магазинах рядом с домом. При выборе продукта предпочитает натуральность».*

БЮДЖЕТНА СИСТЕМА ТА БЮДЖЕТНИЙ УСТРІЙ УКРАЇНИ

Тригуб А.В., бакалавр

Науковий керівник: к.е.н., доцент Волошенюк В.В.

Бюджетна система — це сукупність усіх бюджетів, які формуються і діють на території певної країни згідно з її бюджетним устроєм. *Бюджетний устрій* - це організація і принципи побудови бюджетної системи, її структура і

взаємозв'язок між бюджетами, які він об'єднує, у процесі забезпечення виконання єдиної загальнодержавної фінансово-бюджетної політики.

Бюджетний устрій країни визначається її державним устроєм. В унітарних державах бюджетна система складається з двох рівнів: державного та місцевих бюджетів. У федеративних державах бюджетна система складається з трьох рівнів: федерального бюджету, бюджету членів федерації та місцевих бюджетів.

В основу формування бюджетної системи покладено:

- визначення видів бюджетів;
- установлення принципів побудови бюджетної системи;
- розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи.

На сьогодні бюджетна система України регулюється Бюджетним кодексом України і складається з Державного бюджету України та місцевих бюджетів. Місцевими бюджетами визнаються бюджет Автономної Республіки Крим і бюджети місцевого самоврядування. Бюджетами місцевого самоврядування визнаються бюджети територіальних громад, сіл, селищ, міст та їх об'єднань. Україна - унітарна держава, яка поділена на 25 адміністративно-територіальних одиниць (Автономну Республіку Крим і 24 області країни).

Бюджетний кодекс започаткував дію відносно самостійних 686 місцевих бюджетів, які мають прями, рівноправні відносини з державним бюджетом, у тому числі:

- бюджет Автономної Республіки Крим;
- 24 обласні бюджети;
- бюджети міст Києва та Севастополя;
- 171 бюджет міст обласного підпорядкування;
- 488 бюджетів районів;
- понад 12 тисяч бюджетів місцевого самоврядування.

Зведений бюджет є сукупністю показників бюджетів, що використовуються для аналізу і прогнозування економічного і соціального розвитку держави і включає:

- Державний бюджет України;
- Зведений бюджет Автономної Республіки Крим;
- Зведені бюджети областей та міст Києва і Севастополя.

Відповідно до Бюджетного кодексу України побудова бюджетної системи ґрунтується на наступних принципах:

1. Принцип єдності бюджетної системи України полягає в тому, що в країні діють єдина правова база, єдина грошова система, єдине регулювання бюджетних відносин, єдина бюджетна класифікація, єдиний порядок виконання бюджетів та ведення бухгалтерського обліку і звітності. Цілісність і єдність країни, закріплені в Конституції, дають можливість покласти цей принцип в основу фінансово-економічної політики держави для виконання нею своїх функцій.

2. *Принцип збалансованості* передбачає, що повноваження на здійснення видатків бюджету мають відповідати обсягу надходжень до бюджету на відповідний період.

3. *Принцип самостійності* передбачає, що Державний бюджет України та місцеві бюджети є самостійними. Коштами державного бюджету держава не несе відповідальності за бюджетні зобов'язання органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування. Органи влади Автономної Республіки Крим та органи місцевого самоврядування коштами відповідних бюджетів не несуть відповідальності за бюджетні зобов'язання одне одного, а також за бюджетні зобов'язання держави. Самостійність бюджетів забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів, правом відповідних органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування на визначення напрямів використання коштів відповідно до законодавства України, правом Верховної Ради Автономної Республіки Крим та відповідних рад самостійно і незалежно одне від одного розглядати та затверджувати відповідні бюджети.

4. *Принцип повноти* - до складу бюджетів входять усі надходження до бюджетів і витрати бюджетів, що здійснюються відповідно до нормативно-правових актів органів державної влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування.

5. *Принцип обґрунтованості* забезпечує формування бюджету на реалістичних макроекономічних показниках економічного і соціального розвитку держави та розрахунках надходжень до бюджету і витрат з бюджету, що здійснюється відповідно до затверджених методик і правил.

Макроекономічні показники економічного і соціального розвитку держави затверджуються Кабінетом Міністрів України і є орієнтиром при складанні проекту бюджету. До них належать:

- валовий внутрішній продукт номінальний, млрд грн;
- індекс споживчих цін, %;
- індекс цін виробників, %;
- прибуток підприємств, млрд грн;
- надходження до бюджету від приватизації, млрд грн;
- темпи приросту монетарної бази до початку року, %;
- темпи приросту грошової бази до початку року, %;
- фонд оплати праці робітників, службовців, військових, працівників малих підприємств та галузі сільського господарства, млрд грн;
- експорт та імпорт товарів і послуг, млн дол. США;
- курс національної грошової одиниці до іноземних валют.

6. *Принцип ефективності* зумовлює те, що при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути до досягнення запланованих цілей при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів і досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів.

7. *Принцип субсидіарності* означає, що розподіл видів доходів між державним бюджетом і місцевими бюджетами має ґрунтуватися на максимально можливому наближенні надання суспільних послуг до їх безпосереднього споживача. Тобто місцевим органам влади делеговані повноваження держави утримувати за рахунок коштів відповідних бюджетів заклади освіти і соціальної допомоги для сиріт та інвалідів, лікарняні та культурно-видовищні заклади.

8. *Принцип цільового використання бюджетних коштів* полягає в тому, що бюджетні кошти використовують тільки на ті цілі, що визначені бюджетними призначеннями. Такий підхід дає змогу контролювати рух бюджетних коштів у процесі виконання бюджету та встановити відповідальність учасників бюджетного процесу за нецільове використання бюджетних коштів.

9. *Принцип справедливості та неупередженості* означає, що бюджетна система будується на засадах справедливості та неупередженості розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами. Цей принцип забезпечує рівні можливості доступу до бюджетних та соціальних послуг, що надаються державою в кожній адміністративно-територіальній одиниці країни на відносно однаковому рівні.

10. *Принцип публічності та прозорості* зумовлює те, що Державний бюджет України і місцеві бюджети затверджуються, а рішення щодо звіту про їх виконання приймаються відповідно Верховною Радою України, Верховною Радою Автономної Республіки Крим і відповідними місцевими радами. Бюджетним кодексом передбачається, що інформація про бюджет повинна бути оприлюднена у засобах масової інформації на всіх стадіях бюджетного процесу.

11. *Принцип відповідальності учасників бюджетного процесу* встановлює те, що кожен учасник бюджетного процесу несе відповідальність за свої дії або бездіяльність на кожній стадії бюджетного процесу. За кожним учасником бюджетного процесу Бюджетним кодексом закріплено його повноваження, введено поняття бюджетного правопорушення та встановлено відповідальність.

Розмежування доходів і видатків між бюджетами різних рівнів є важливим елементом бюджетного устрою. Воно починається з розмежування видатків, яке ґрунтується на розмежуванні функцій держави між різними рівнями влади: з центрального бюджету фінансуються видатки загальнодержавного характеру, з відповідних місцевих бюджетів - видатки регіонального значення. При цьому може застосовуватись два підходи: розподіл за територіальною ознакою і розподіл, виходячи з відомчого підпорядкування.

Розмежування доходів може проводитись на основі двох методів: закріплення доходів за кожним бюджетом у повній сумі або за твердо фіксованими нормативами в умовах автономності кожного бюджету; у встановленні системи бюджетного регулювання в умовах єдності бюджету, тобто у проведенні відрахувань до бюджетів нижчих рівнів, виходячи з їхніх потреб.

Список літератури:

1. Європейський вибір України: Навчальні матеріали online [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1032061736532/politologiya/uevropeyskiy_vibir_ukrayini. – Загол. з екрану.
2. Дедеркал Г.П. Напрямки інтегрування України в сучасну світову економічну систему// Актуальні проблеми економіки, 2008. – №8, - С. 64-66.
3. Бюджетний устрій: підручник [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://pidruchniki.ws/10560412/finansi/byudzhetna_sistema_ukrayini_byudzhetniy_u_striy. – Загол. з екрану.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Штурмак А.В., бакалавр

Науковий керівник: к.е.н., доцент Волошенюк В.В

У ринковому середовищі, на формування якого були спрямовані всі заходи вітчизняної економічної політики останніх років, справжню цінність для підприємства має лише прогрес порівняно з конкурентами, а не з минулими досягненнями. Саме такий випереджальний розвиток має забезпечити підприємству стабільність отримання доходів в довгостроковій перспективі, утримання та розширення своєї ринкової частки.

У загальному виді **конкурентоспроможність** - це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення їм конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що діють на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає можливості виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби на ринку і відображає продуктивність використання його ресурсів. Тому для забезпечення конкурентоздатності підприємства повинні постійно піклуватися про найбільш повне й ефективне використання ресурсів.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства можна визначити як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відображає ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів.

Важливою характеристикою конкурентоспроможності потенціалу є здатність до адаптації в умовах змін зовнішнього середовища. Швидка адаптація потенціалу має забезпечуватися на основі комплексу інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних та економічних характеристик, які визначають успішну діяльність підприємства на ринку. Відповідно, якщо підприємство має широкий набір компетенцій і їх якісний рівень досить високий, то передумови для перемоги в конкурентній боротьбі у нього кращі, а рівень конкурентоспроможності потенціалу є досить високим.

У сучасній економічній літературі пропонується розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства:

Перший рівень: для потенціалу цього рівня характерна внутрішньо нейтральна організація управління. Керівник дбає лише про реалізацію виробничого потенціалу, орієнтованого на завантаження виробничих потужностей, не зважаючи на проблеми конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів. Вважаються зайвими зміна конструкції чи підвищення технічного рівня продукції удосконалення структури і функцій організацій з питань збуту та служби маркетингу, оскільки не враховуються зміни ринкової ситуації та запити споживачів;

Другий рівень: підприємства з потенціалом другого рівня конкурентоспроможності прагнуть зробити свої виробничі системи "зовнішньо нейтральними". Це означає, що використання наявного потенціалу підприємства забезпечує випуск продукції, яка повністю відповідає стандартам, що встановлені його основними конкурентами. Керівництво такого підприємства не приділяє уваги потенційним можливостям бізнесу, які б забезпечили певні конкурентні переваги.

Третій рівень: якщо керівники підприємства знають, що потенціал підприємства має дещо інші порівняльні переваги щодо конкуренції на ринку, ніж їхні основні суперники, і намагаються не дотримуватись загальних стандартів виробництва, встановлених в галузі, то потенціал підприємства в цьому разі еволюціонує до третього рівня конкурентоспроможності. Система управління на цих підприємствах починає активно впливати на виробничі системи, сприяє їх розвитку та вдосконаленню.

Четвертий рівень: потенціал підприємства досягає четвертого рівня конкурентоспроможності й істотно випереджає потенціал конкурентів за умов, коли успіх у конкурентній боротьбі стає не стільки функцією виробництва, скільки функцією управління і залежить від якості, ефективності управління, організації виробництва. Для більшості підприємств-конкурентів набір ресурсів, що використовуються у виробничому процесі, досить однаковий, але ефективність їхнього поєднання у діючій господарській системі різна і залежить саме від якості управління, кваліфікації менеджерів, організаційної структури.

Процес підвищення конкурентоспроможності потребує врахування специфіки взаємозв'язку як між елементами організації, так і з їх оточенням, і являє собою процес прийняття рішень (включаючи цілі, методи, плани) по досягненню цілей підвищення конкурентоспроможності.

Індикатори необхідності підвищення конкурентоспроможності є тими показниками діяльності підприємства та чисельними характеристиками зовнішніх умов, які засвідчують нагальність та важливість такого підвищення. Передумови й індикатори підвищення конкурентоспроможності вступають між собою в діалектичний взаємозв'язок і суперечність, оскільки перші характеризують сприятливі обставини, а другі – загрозливі симптоми зміни конкурентного положення підприємства. Так, з одного боку, поштовхом до

розробки та реалізації програм підвищення конкурентоспроможності частіше за все виступає виникнення на підприємстві загалом та в окремих його підсистемах кризових явищ (кризи збуту, постачання, виробничо-технологічної, соціально-кадрової, загальноуправлінської тощо). Проте ефективність процесів розробки і впровадження програми підвищення конкурентоспроможності тісно пов'язана з забезпеченням організаційно-управлінських, фінансових, техніко-технологічних та кадрових умов.

Тож до вищеназваних передумов ми відносимо сукупність чинників, які створюють підґрунтя, сприятливе середовище для розробки та впровадження на підприємстві програми підвищення конкурентоспроможності. Умовно їх можна поділити на дві великі групи (зовнішні та внутрішні), кожна з яких в свою чергу поділяється на підгрупи.

Зовнішні передумови формують середовище, в якому діє підприємство:

- опосередковані передумови: економічні (виникнення нових товарних ринків, підвищення вимог до якості продукції, загострення конкуренції, завершення життєвого циклу продукції, активна інвестиційна політика); науково-технічні (швидкий науково-технічний розвиток, поява нових технологій, поява нових товарів-замінників, підвищення вимог до сертифікації продукції в галузі); політико-правові (сприятлива для розвитку галузі політика органів влади, захист вітчизняного виробника, законодавчі обмеження); соціальні (демографічна ситуація, зміна потреб і купівельної спроможності споживачів, наявність кваліфікованої робочої сили) тощо.

- безпосередні передумови описують вплив зацікавлених сторін програми (проекту) – окремих зовнішніх осіб чи організацій, які залучені до програми (проекту), а також тих, чий інтерес можуть позитивно чи негативно вплинути на успішну їх реалізацію: бізнес-партнери, клієнти (замовники), постачальники, інвестори, підрядники, кредитори, регулятивні органи. Від них вимагається чітке розуміння ситуації, в якій знаходиться підприємство, уявлення про майбутні зміни, яких воно прагне досягти, згода і готовність до цих змін та гарантії підтримки.

Внутрішні передумови охоплюють внутрішні функціональні сфери:

- організаційно-управлінські: спроможність організації діяти стратегічно, спираючись на постійний організаційний розвиток; усвідомлення менеджментом необхідності впровадження програми підвищення конкурентоспроможності та її підтримка вищим керівництвом; економічне обґрунтування доцільності й оцінка можливості здійснення змін (готовності підприємства до впровадження програми); наявність або виокремлення центрів прийняття рішень, децентралізація управління; готовність змінити стиль мислення і роботи; використання найпростіших і найконкретніших організаційних рішень;

- техніко-технологічні: відповідне коло наявних технологій; знання новітніх технологій; великий науковий потенціал; достатній рівень технічної підготовки виробництва; ґрунтовна конструкторська підготовка (у т.ч.

прискіплива економічна оцінка конструкції виробу); достатньо розвинені та доступні інформаційні технології;

- фінансові: наявність достатньої кількості власних та/або залучених коштів на впровадження нових розробок; фінансова стабільність та наявність надійних фінансових партнерів;

- кадрові: активна участь персоналу в програмі; компетентність і професіоналізм; готовність до змін, гнучкість та цілісність бачення проблем; навчання персоналу методам діяльності в умовах організаційних змін; психологічна підготовка персоналу до майбутніх змін на підприємстві, гнучка система мотивації; стрімке реагування на опір організаційним змінам та запобігання виникненню організаційних конфліктів тощо.

Своєрідними ж індикаторами нагальності розробки та впровадження програми підвищення конкурентоспроможності для конкретного підприємства виступають: загострення конкуренції, що супроводжується втратою вже надбаних підприємством позицій на ринку; уповільнення росту попиту на продукт, що виробляється підприємством, насичення або ж затухання ринкового попиту, внаслідок чого виникає загроза скорочення ринкової частки підприємства; поява революційно нових технологій; зростання інтенсивності конкурентної боротьби, що робить неможливим для підприємства проникнення на нові географічні ринки; зниження рівня конкурентоспроможності продукції підприємства; збитковість або низька прибутковість функціонування підприємства, високий ризик банкрутства тощо.

Список літератури:

1. Фатхудинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – Москва: Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с. – ISBN 5-669-11080-1.

2. Спіріна М.В. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства / М.В. Спіріна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8. – С. 176–181.

3. Анісімова О. М. Підвищення конкурентоспроможності підприємства в процесі адаптації до світового ринку / О. М. Анісімова // Наукові записки. Серія «Економіка»: Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного ун-ту «Острозька академія», 2010. – Вип. 15. – С. 332-338.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА УКРАИНЫ: УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ

*Черняк Д.М., студент группы МН-13-4
Научный руководитель: к.э.н., доцент Черкавская Т. М.*

Во всех странах с рыночной структурой экономики существует теневая экономика. Масштабы ее могут различаться, но ни одной из стран не удалось

полностью её исключить. Теневая экономика - это сокрытие доходов, неуплата налогов, контрабанда, наркобизнес, фиктивные финансовые операции и др. Доходы от этих видов деятельности исчисляются десятками миллиардов долларов, однако, те действия, которые пресекаются правоохранительными органами, являются лишь вершиной гигантского айсберга.

Таким образом, теневая экономическая деятельность и методы борьбы с ней являются актуальнейшими проблемами современного общества. Обычно выделяют три группы факторов, которые способствуют развитию теневой экономики.

1. Экономические факторы:

- высокие налоги (на прибыль, подоходный налог и т.д.);
- реструктуризация сфер хозяйственной деятельности (промышленного и сельскохозяйственного производства, услуг, торговли);
- кризис финансовой системы и влияние его негативных последствий на экономику в целом;
- несовершенство процесса приватизации;
- деятельность незарегистрированных экономических структур.

2. Социальные факторы:

- низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности;
- высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом;
- неравномерное распределение валового внутреннего продукта.

3. Правовые факторы:

- несовершенство законодательства;
- недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности;
- несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью

Теневая экономическая деятельность - сложное и многогранное явление, которое в любых общественно-политических условиях существует и развивается. Теневая экономика - экономическая деятельность, противоречащая данному законодательству, т.е. она представляет собой совокупность нелегальных хозяйственных действий, которые подпитывают уголовные преступления.

Согласно другому мнению, под теневой экономикой понимаются не учитываемые официальной статистикой и неконтролируемые обществом производство, потребление, обмен и распределение материальных благ.

Третья точка зрения - теневая экономика - все виды деятельности, направленные на формирование или удовлетворение потребностей, культивирующих в человеке различные пороки.

Таким образом, исходя из определения теневой экономики, можно выделить в ней три крупных блока:

1. Неофициальная экономика («вторая») – это запрещенная законом скрываемая экономическая деятельность работников «белой» (официальной) экономики на их рабочих местах, приводящая к скрытому перераспределению ранее созданного национального дохода. В основном подобной деятельностью занимаются люди из руководящего персонала.

2. Фиктивная экономика («серая») - разрешенная законом, но нерегистрируемая экономическая деятельность по производству и реализации обычных товаров и услуг. В отличие от «второй» теневой экономики «серая» теневая экономика функционирует более автономно.

3. Подпольная экономика («черная») – запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных и остродефицитных товаров и услуг. «Черной» теневой экономикой в широком смысле слова можно считать все виды деятельности, полностью исключенные из нормальной экономической жизни, поскольку они считаются несовместимыми с нею, разрушающими ее.

В результате принятого законодательства предприниматели вынуждены отдавать в виде налогов 70-80% своего дохода, суда же следует начисления на заработную плату и себестоимость продукции, что в итоге значительно превышает объем суммарного дохода. А это отрицательно сказывается на создании одного из основных элементов функционирования предприятия - прибыльности, что только и может обеспечить его развитие. Характерным явлением украинской экономической политики стало предоставление незаконных льгот приближенным к власти коммерческим структурам. С самого начала массовая приватизация в Украине представляла собой колоссальную спекулятивную операцию, приведшую к криминализации экономики, невиданному социальному расслоению и появлению враждующих социальных групп. В процессе развития теневой экономики, формируется ряд качественных признаков, свидетельствующих о ее существовании.

Отметим следующие основные особенности теневой экономики в Украине:

1. значительное сращивание властных структур с теневыми;
2. установление льготных условий функционирования отдельных субъектов;
3. использование государственного имущества и организационных структур для получения неофициального частного дохода государственными чиновниками и управленцами;
4. неограниченное нормативно-правовое поле в государственном законодательстве и значительное количество механизмов относительно осуществления теневых операций;
5. отсутствие четкой границы между официальной и теневой деятельностью;
6. приоритетность теневой сферы, которая, не уплачивая налогов, пользуется социальными услугами, подготовкой рабочей силы,

государственными субсидиями и другими негосударственными бесплатными услугами;

7. коррумпированность государственных служащих различных властных структур и, прежде всего, контрольных служб: налоговой, санэпидемконтроля, пожарной безопасности и других;

По итогам работы круглого стола «Особенности и пути детенизации экономики Украины» (2007 г.), его участники решили подготовить рекомендации относительно приоритетов, механизмов и инструментов детенизации экономики Украины, которые были направлены в Секретариат Президента Украины и Кабинет министров.

Все рекомендации можно условно разделить на 4 вида:

- мероприятия, направленные на детенизацию экономики;
- мероприятия, направленные на декриминализацию экономики;
- методы, предупреждающие непродуктивный отток капитала из Украины;
- меры относительно детенизации политического процесса.

В целом участники круглого стола предложили следующие шаги: проведение амнистии капиталов некриминального происхождения, в первую очередь тех, что направлены в инновационные сферы; введение обязательного обоснования источников происхождения денежных средств при покупке товаров, стоимость которых превышает определенную, заранее обозначенную сумму (сырья, земельных участков, транспортных средств и предметов роскоши).

Также следует внести изменения в действующее законодательство, учитывая собственный и международный опыт. Большое значение имеет международная согласованность в законодательстве и государственном регулировании экономики, т.к. зачастую субъекты теневой экономики пользуются различиями в законодательствах стран для получения дохода. Очень важной является согласованность и внутри страны – между различными государственными органами. Совместные, целенаправленные и своевременные действия обеспечат эффективность действий по детенизации экономики. Следует не просто легализовать теневую экономику, необходимо повысить эффективность государственного регулирования в целом. Что касается «скрытой», т.е. разрешенной, но не показываемой экономики, то следует снизить налоги, упростить лицензирование. В то же время нельзя допускать вседозволенности, снижать штрафы и смягчать административную и уголовную ответственность, чтобы не допустить разрастания криминального сектора.

Итак, в Украине параллельно легальной экономике существует теневая, сопоставимая с ней по масштабам. При этом в теневой экономике формируется примерно тот же набор механизмов, что и в официальной легальной хозяйственной системе. В ней действуют свои правила ценообразования, способы обеспечения соблюдения контрактов, существует специфический

набор профессий со своим кодексом поведения, и работают собственные механизмы инвестирования.

По данным Минэкономики в Украине показатель объема теневой экономики колеблется в рамках 50-60%.

Подводя итоги вышесказанному, хотелось бы подчеркнуть, что в условиях той абсурдной экономической системы, которая сложилась в нашей стране, теневая экономика просто не могла не возникнуть.

В отношении теневой экономики нужны два вида действий. С одной стороны, предстоит с ней “бороться”, а это функция правоохранительных органов, которую они должны выполнить как можно лучше. С другой - вводить “тень” в стандартные размеры посредством легализации, причем так, чтобы это пошло на пользу отечественному производству. И чтобы теневая экономика не росла, необходимо добиваться существенных изменений в экономической политике, которая обеспечит нормальные условия для функционирования отечественных производителей.

Рассчитывать на позитивные сдвиги можно лишь при условии устранения причин, порождающих теневую активность, принятия взаимосвязанного комплекса мер в области совершенствования налогообложения и корпоративного управления, оздоровления структуры расчетов и других косвенных мер наряду с ужесточением санкций за занятие теневым бизнесом.

Список литературы:

1. “Теневая экономика” /Бунич А.П., Гуров А.И. и др. М.: Экономика, 1991.
2. Бекряшев А.К., Белозеров И.П. Теневая экономика и экономическая преступность: учебник. – М.Наука, 2010.
3. Вишневский В.П. Налоги Украины: теория и практика. - Донецк: ИЭП НАН Украины, 1997
4. Чернявский С.Н. Теневая экономика в Украине / С. Н. Чернявский // Научні труді ДонНТУ. – Випуск 40-2, 2012. – С. 46-52.
5. Веб-лаборатория Омского государственного университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newasp.omskreg.ru/bekryash>. – Загл. с экрана.
6. Теневая экономика на Украине [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economiss.narod.ru/tenstat.html>. – Загл. с экрана.

ОТМЫВАНИЕ ДЕНЕГ» КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Чмырков А., студент группы МН-13-1
Научный руководитель: д. эк. н., профессор Пилипенко А. Н.*

Проблема отмывания денег, означающая легализацию доходов, полученных преступным или незаконным путем, приобрела в Украине особую

важность. Наиболее серьезные опасения вызывают масштабы, которые приобрело отмывание денег, и тот урон, который наносит эта практика экономике и обществу. Отмывание денег тесно связано с такими явлениями, как коррупция, бегство капитала, использование офшоров украинскими компаниями и банками для сокрытия прибыли и ухода от налогов.

Под термином "отмывание денег" понимают методы и процедуры, позволяющие полученные в результате незаконной деятельности средства переводить в другие активы для сокрытия их истинного происхождения, настоящих собственников или иных аспектов, которые могли бы свидетельствовать о нарушении законодательства [1].

Различные способы отмывания денег, которые используются в сферах функционирования теневой экономики, можно условно свести к трем этапам.

На первом этапе (этап размещения) происходит размещение незаконных доходов в финансовых институтах. Второй этап (этап преобразования) заключается в проведении финансовых операций, целью которых является сокрытие преступного происхождения доходов. На третьем этапе (этап консолидации) "очищенный" капитал возвращается субъекту в виде денежных средств, имущества или имущественных прав. Классические схемы отмывания денег включают в себя использование операций с наличностью, злоупотребление услугами банковских и других финансовых институтов, операции с дорогостоящим движимым и недвижимым имуществом, азартные игры. В последние годы широкое распространение получили схемы с вовлечением офшорных финансовых компаний, сети Интернет, кредитных карт, небанковских ("альтернативных") систем перевода денежных средств и международной торговли товарами и услугами [2].

Основными причинами отмывания денег являются:

1. Высокая доля неофициальных доходов населения и бизнеса, существование параллельной экономики или "черного рынка".

2. Несовершенство механизмов контроля и мониторинга за деятельностью финансовых институтов, несоблюдение международных стандартов регулирования финансовой деятельности, разработанных специализированными международными организациями.

3. Распространение коррупции среди государственных исполнительных, правоохранительных и судебных органов власти.

4. Существование внутри страны "зон свободной торговли", обладающих льготным порядком регулирования операций и контроля за деятельностью институтов.

5. Невозможность или ограничение возможности обмена финансовой информацией с иностранными правоохранительными органами.

6. Неадекватная процедура учреждения финансовых и нефинансовых институтов, открытия филиалов за пределами страны и лицензирования финансовой активности, не учитывающая или учитывающая не в должной мере.

7. Необходимость идентификации реальных собственников/владельцев компаний (особенно когда владение может осуществляться путем номинального держания).

8. Законодательное закрепление тайны финансовых операций.

9. Существование анонимных денежных счетов и финансовых инструментов, включая акции и облигации, по которым допустима выплата средств "на предъявителя" [3-4].

Украина является страной, в которой отмывание денег имеет колоссальный размах - по оценкам американского аналитического центра Tax Justice Network, за годы независимости из Украины в оффшоры вывели \$167 млрд. Заявленная сумма чуть меньше объема валового внутреннего продукта за 2012 год. При этом в 2002-2003 годах отток денег не превышал \$900 млн в год, в 2004-2006 годах он был нулевым, а в 2007-2009 колебался от \$137 млн до \$741 млн. [5].

Согласно исследованиям международного института Global Financial Integrity, который попытался оценить незаконный отток капитала из развивающихся стран, основываясь на анализе платежных балансов полутора сотен стран, Украина не оказалась в числе лидеров составленного организацией рейтинга. Со среднегодовым оттоком денег на уровне \$622 млн. она заняла лишь 72 место среди 144 стран. Лидером по оттоку за последние 10 лет стал Китай, откуда в среднем в год уходит \$107,5 млрд. На втором месте с 2002 по 2011 год была Россия (\$88,1 млрд в год), на третьем - Мексика (\$46 млрд в год) [6].

То, что Украина не является лидером в мировом процессе отмывания денег, не уменьшает проблем для функционирования её экономики и, особенно, в связи с глобальными процессами. За 2010-2011 годы украинские банки перечислили в оффшорные зоны и на Кипр около \$53,4 млрд, что больше госбюджета Украины за 2012 год. В первые два месяца 2012 года в зоны со льготным налогообложением ушло еще \$6,87 млрд. Деньги шли в основном на Кипр (96,4% всей суммы), часть поступала на Британские Виргинские острова, в Белиз, на Маршалловы острова, на Мальдивы и т.д.

Больше всех в оффшоры и на Кипр перечислял самый большой в Украине банк - ПриватБанк (собственники - Игорь Коломойский и Геннадий Боголюбов). На их долю приходится \$32,7 млрд перечислений за 2010-2011 годы. На втором месте - ПУМБ Рината Ахметова (\$3,25 млрд). На третьем - "Надра" Дмитрия Фирташа (\$1,16 млрд). В целом, отток "грязных" денег из Украины в 2002-2011 годах составил \$6,2 млрд. Половина из этой суммы пришлась на первые два года президентства Виктора Януковича: в 2010 году из страны ушел миллиард долларов, а в 2011 - более двух миллиардов [6].

Таким образом, для создания в Украине эффективной системы борьбы с отмыванием денег, базирующейся на международном опыте, необходимо предпринять следующий комплекс мер:

1. Разработка национальной стратегии борьбы с отмыванием денег, которая должна включать следующие основные цели:

- создание всеобъемлющей системы по предупреждению и предотвращению отмывания денег в увязке с мерами по совершенствованию налогового режима, предотвращению оттока капитала и сокращению масштабов коррупции;

- совершенствование правовых механизмов, укрепление регулирования и надзора за компаниями и финансовыми институтами;

- расширение сотрудничества между федеральными центром и регионами в сфере борьбы с отмыванием денег;

- формирование системы взаимодействия между государством и частным бизнесом, направленной на вытеснение из деловой практики схем по отмыванию денег;

- активное участие Украины в международном сотрудничестве по борьбе с отмыванием денег.

2. Четко определить сделки, подлежащие контролю на предмет наличия отмывания денег. В этих целях целесообразно воспользоваться такими широко принятыми в других странах критериями, как значительный размер, а также характер сделок, который позволяет отнести их к подозрительным или необычным.

3. Закон должен классифицировать меры, способные отследить движение финансовых средств, в первую очередь наличных, а по мере расширения деятельности – и других финансов и ценностей. Это предполагает налаживание обязательной системы информации и отчетности со стороны достаточно широкого круга организаций, в первую очередь работающих с денежными средствами и контролирующими движение финансов, а также некоторые иные аспекты корпоративной деятельности (учреждение и регистрация компаний, оказание бухгалтерских, аудиторских и юридических услуг).

4. Присоединиться ко всем международным Конвенциям и соглашениям по вопросам борьбы с отмыванием денег.

5. Закон должен признать отмывание денег уголовным преступлением. В этой связи в Законе целесообразно дать четкий список преступлений, составляющих основу для борьбы с отмыванием денег. Этот список мог бы включать наиболее тяжкие преступления, целью которых является извлечение дохода. Как минимум, он должен содержать торговлю наркотиками и оружием, людьми, человеческими органами, терроризм, коррупцию. В дальнейшем такой список может быть пополнен другими, менее тяжкими преступлениями. В Законе также должно быть указано, что рассмотрению такого рода дел должен отдаваться приоритет по сравнению с другими делами.

Список литературы:

1. Конвенция Совета Европы «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности» // «Грязные деньги» и

закон. Правовые основы борьбы с легализацией преступных доходов / Под ред. Е. А. Абрамова. М., 1994.

2. Отмывание денег и нарушение форм отчетности по наличным операциям: Учебн. пос. Министерства финансов США. – Нью Йорк, 2001.

3. Кернер Х.-Х., Дах Э. Отмывание денег. М., 2000.

4. Кузнецова Н. Ф., Багаудинова С. К. Контроль над легализацией преступных доходов в США // Вестник МГУ. Сер. 11. Право. - 2003.- № 6. - С.32-48.

5. LB.UA: избранное для всех [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economics.lb.ua/finances/2012/06/07/155101_banki_perechislili_offshori_pochti.html. – Загл. с экрана.

6. LB.UA: избранное для всех [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economics.lb.ua/state/2013/12/12/246728_ottok_gryaznih_deneg_ukraini.html. – Загл. с экрана.