

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО

**СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ДОСЯГНЕННЯ,
ВИКЛИКИ, ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ**
(до 70-річчя кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого)

**Матеріали науково-практичної конференції
викладачів, аспірантів і студентів Національного
юридичного університету імені Ярослава Мудрого**



19 травня 2014 р.

Харків

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО



**«СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА НАУКА: ДОСЯГНЕННЯ,
ВИКЛИКИ, ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ»**

**(до 70-річчя кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого)**

**Матеріали науково-практичної конференції
викладачів, аспірантів і студентів Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого**

19 травня 2014 р.

Харків – 2014

«Сучасна економічна наука: досягнення, виклики, пріоритетні напрями розвитку» : матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів і студентів Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого 19 травня 2014 р. / за заг. ред. А. П. Гетьмана. – Харків : Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, 2014. – 204 с.

Адреса редакційної колегії:
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
вул. Пушкінська, 77,
Харків,
61024,
Україна

Тези друкуються мовою оригіналу
і відображають позицію авторів

Шановні учасники конференції!

Кафедра економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого у 2014 році відзначає своє 70-річчя.

Історія кафедри тісно пов'язана зі створенням Імператорського Харківського університету та його юридичного факультету. У 1804 р. університетським уставом було затверджено кафедру «дипломатики і політичної економії», а в 1835 р. у складі Імператорського університету було створено окрему кафедру політичної економії. Однак як самостійний навчальний підрозділ Харківського юридичного інституту кафедра політичної економії функціонує з 1944 р. У 1991 р. кафедра стала називатися кафедрою економічної теорії.

На цей час на кафедрі працюють: доктор економічних наук, професор Л. С. Шевченко (завідувачка кафедри); доктори економічних наук, професори О. А. Гриценко, Т. М. Камінська, С. М. Макуха, О. С. Марченко, Л. В. Нечипорук; кандидати економічних наук, доценти В. В. Броницька, І. А. Вовк, К. Г. Губін, Г. Ю. Дарнопих, О. М. Левковець, О. О. Набатова, О. В. Овсієнко, О. О. Чуприна; завідувач лабораторії кандидат економічних наук В. В. Короленко, лаборант О. Ю. Новікова.

Наукові дослідження викладачів кафедри спрямовуються на розв'язання актуальних проблем економічного розвитку України у рамках цільових комплексних програм: у 2000-2005 рр. – «Удосконалення господарських відносин в умовах ринкової економіки»; у 2006-2010 рр. – «Проблеми оптимізації правового регулювання економічних відносин в Україні»; у 2011-2014 рр. – «Соціально-економічна модернізація України та формування інноваційної моделі розвитку».

У 2008-2010 рр. викладачами кафедри виконувалася науково-дослідна робота за рахунок видатків загального фонду державного бюджету «Інституціональні засади економічної безпеки України в умовах формування інноваційної моделі соціально-економічного розвитку». Керівник – професор Л. С. Шевченко, відповідальний виконавець – доцент О. В. Овсієнко. За

результатами науково-дослідної роботи опубліковано: колективну монографію «Економічна безпека держави: сутність та напрями формування» за редакцією професора Л. С. Шевченко (2009), монографію професора О. С. Марченко «Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз» (2008); монографію професора Л. С. Шевченко «Соціальні ризики та соціальна безпека праці» (2009); монографію професора Л. В. Нечипорук «Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації» (2010); 10 підручників і навчальних посібників, понад 100 наукових статей.

У 2011-2013 рр. викладачами кафедри виконувалася науково-дослідна робота за рахунок видатків загального фонду державного бюджету «Науково-теоретичні проблеми безпеки людського розвитку у правовій, соціальній державі». Керівник – професор Л. С. Шевченко, відповідальний виконавець – доцент О. В. Овсієнко. За результатами дослідження опубліковано дві колективні монографії – «Соціальна держава: досвід політико-економічного аналізу» за редакцією професора Л. С. Шевченко (2012) і «Безпека людського розвитку в правовій, соціальній державі» за загальною редакцією професора Л. С. Шевченко (2013); монографію професора О. С. Марченко «Національна інноваційна система як інтегратор знань» (у співавторстві з О. В. Ярмак, 2012); 10 підручників і навчальних посібників; 112 наукових статей.

Протягом тривалого часу на кафедрі плідно працює науковий студентський гурток з економічної теорії (науковий керівник – доцент О. О. Чуприна), членами якого є студенти всіх інститутів та факультетів університету, у тому числі вечірнього та заочного. Мета гуртка – глибоке вивчення теорії та практики соціально-економічного розвитку України та світу.

У 2011 році кафедра започаткувала практику проведення студентських «круглих столів», що викликали високу зацікавленість з боку не тільки студентів, а й аспірантів та викладачів академії. Чисельність їх учасників стрімко зростала, якість наукових досліджень підвищувалася. З 2013 року кафедра економічної теорії двічі на рік проводить науково-практичні

конференції викладачів, аспірантів і студентів Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. В кожній із них беруть участь понад 100 представників різних інститутів, факультетів та кафедр університету, що є свідченням їх значного інтересу до економічної проблематики. Результати досліджень учасників конференцій публікуються у збірниках тез.

У нинішній конференції виявили бажання взяти участь викладачі і студенти Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова, а також Харківського національного університету будівництва та архітектури.

Надіслані до оргкомітету матеріали свідчать про широкий спектр наукових інтересів учасників конференції. Тому в рамках конференції будуть працювати секції:

Секція № 1. ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Секція № 2. ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН У РОЗВ'ЯЗАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Секція № 3. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ

Секція № 4. УКРАЇНА ЯК СУБ'ЄКТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Секція № 5. ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ АКТИВІЗАЦІЇ

Секція № 6. ВПЛИВ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Секція № 7. УКРАЇНА НА ШЛЯХУ РОЗБУДОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

Секція № 8. НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Секція № 9. МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Секція № 10. СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Секція № 11. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Бажаємо всім учасникам конференції плідної дискусії та подальших здобутків у науково-дослідницькій діяльності!

Завідувачка кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого,
доктор економічних наук, професор

Л. С. Шевченко

Керівник студентського наукового гуртка
кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого,
кандидат економічних наук, доцент

О. О. Чуприна

СЕКЦІЯ № 1: ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

**Міщенко А. С.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів для органів
прокуратури України,
2 курс, 6 група**

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Світова економіка функціонує як цілісна система, яка складається з національних економік кожної країни. Так що певні труднощі в розвитку національних економік безпосередньо відбиваються на розвитку та процесах в світовій економіці. Цілий комплекс факторів розвитку світової економіки спричиняють як позитивний, так і негативний вплив. Потрібно стежити за коливаннями світової економіки та аналізувати її динаміку для визначення правильних напрямів розвитку національної економіки. Значна залежність від зовнішніх ринків може приносити як значну вигоду, так і спричинити до уповільнень темпів розвитку.

Останніми роками все більш чітко простежується глобальний розподіл ринків товарів та послуг за окремими країнами, посилюється конкуренція між країнами за джерела ресурсів, як сировинних так і фінансових. Це стало особливо актуальним останнім часом, коли світові фінансові ринки сколихнула криза. Вона спричинила банкрутство великих світових фінансових установ та завдала збитки світовій економіці. Не минули негаразди на світових ринках і економіку України. Це відобразилося на певних секторах та спричинило до девальвації курсу національної валюти, кризу в банківському секторі, ускладнило кредитування національної економіки.

Розвиток світогосподарських зв'язків загострює глобальні проблеми людства, які можна визначити як комплекс зв'язків і відносин між державами і соціальними системами, суспільством і природою в загальнопланетарному масштабі, які зачіпають життєві інтереси народів всіх країн світу і можуть бути вирішені лише в результаті їх взаємодії.

Класифікація глобальних проблем:

1. Політичні проблеми (недопущення світової ядерної війни і забезпечення стабільного миру, роззброєння, військові та регіональні конфлікти).

2. Природно-екологічні проблеми (необхідність ефективної і комплексної охорони навколишнього середовища, енергетична, сировинна, продовольча, кліматична, боротьба з хворобами, проблеми світового океану тощо).

3. Соціально-економічні проблеми (стабільність розвитку світового співтовариства, ліквідація відсталості країн, що розвиваються, проблема розвитку людини, злочинність, стихійні лиха, біженці, безробіття, бідність та ін.).

4. Наукові проблеми (освоєння космічного простору, довгострокове прогнозування тощо).

На сучасному етапі розвитку світової економіки основними проблемами, що мають суттєвий негативний вплив на її розвиток, спричиняють значні збитки та міжнародні конфлікти, можна назвати погіршення екологічного стану планети та забруднення навколишнього природного середовища, вичерпність природних ресурсів, особливо паливо енергетичних, міграція трудових ресурсів та високі диспропорції в життєвому рівні багатьох країн світу, світовий тероризм та існування різних радикальних груп в окремих країнах. Враховуючи сучасний стан речей у розвитку світової економіки, потрібно всім згуртовано вживати активні заходи на подолання проблем, що дозволило б по можливості всім стабілізувати ситуацію та рухатися вперед для підняття добробуту кожного. Світова спільнота для подальшого розвитку має детально враховувати всі негативні фактори та всебічно їх аналізувати для мінімізації втрат та використання всіх наявних можливостей для подальшого прогресивного розвитку цивілізації.

Науковий керівник: Макуха С. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Фролов О. О.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки слідчих
кадрів для МВС України,
2 курс, 4 група**

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Масштаби і глибина процесів інтернаціоналізації у будь-якій сфері відтворювального циклу відображають ступінь зацікавленості суб'єктів у глобалізації світового економічного середовища.

Поряд з глобальними процесами визначають процеси глобалізації як такі, що забезпечують самоорганізацію світової системи в стійку структуру множини окремих частин, якими є держави. Ці процеси відбуваються в умовах гострої конкуренції та мають такі складові:

інтеграція національних економік у світову економіку, що за своєю структурою має вигляд піраміди, очолюють яку країни-лідери, що постачають на ринок високотехнологічні продукти, а внизу розташовані аутсайтери, як правило, сировинні додатки та постачальники продукції «брудного» виробництва. У результаті правила обміну виведено за межі юрисдикції національних урядів та передано у ведення таких міжнародних організацій, як, наприклад, СОТ і МВФ;

виникнення політичної та економічної відповідальності за стан навколишнього середовища;

політична інтеграція країн у різні блоки, що забезпечує передачу певних функцій та відповідальності від національних держав до міжнародних організацій, наприклад, ООН, НАТО та ін.;

утворення світового інформаційного простору, що забезпечує уніфікацію потоків інформації.

У цілому слід зазначити, що в умовах глобалізації інтернаціоналізація економіки набуває нових рис:

на основі інтенсифікації діяльності транснаціональних корпорацій та розвитку довгострокових виробничих зв'язків формується глобальне світове виробництво;

кардинально змінюється зміст світових господарських зв'язків: темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи зростання виробництва, а фінансові операції перевищують обсяги експорту товарів та послуг;

змінюється спрямованість і структура міжнародної торгівлі, зростає товарообмін наукоємною, високотехнологічною продукцією між розвинутими країнами;

зростає орієнтація розвинутих економік на активізацію людського фактора, здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні методи обробки інформації.

Зазначимо, що слід визнати існування проблеми суперечностей глобалізації, які породжені домінуючою роллю фінансового капіталу в світовій економіці. Зупинимося на їх визначенні. Перше – це суперечність економіки та політики, що має таку форму прояву, як політизація світової економіки. Головними агентами становлення глобальної економіки були уряди країн «великої вісімки» та міжнародні інститути – МВФ, Світовий банк,

COT. Друга суперечність глобалізації охоплює протиставлення та єдність національної та світової економіки, що має таку форму прояву, як зіткнення національних та світових пріоритетів. Поширення набуває «ресурсна дискримінація», котра встановлює «вимивання» ресурсів з країн, що розвиваються, та експортну експансію промислово розвинених країн, що одержує інституційне оформлення у формуванні наддержавних міжнародних організацій.

Науковий керівник: Нечипорук Л. В., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Нечипорук Л. В., д.е.н., проф.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
кафедра економічної теорії**

ГЛОБАЛЬНИЙ ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР: ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА НАСЛІДКИ

Глобальний фінансовий простір створює умови для дії низки тенденцій, серед яких: зростання темпів концентрації фінансового і промислового капіталу, збільшення кількості їх злиттів; зниження значення монетарних факторів у формуванні валютних курсів і зростання руху капіталу; відігривання фондовими ринками головної структуроутворюючої ролі в фінансовому секторі; зміна структури інструментів фінансового ринку – зростання частки інструментів-титулів реального сектору – корпоративних цінних паперів та їх похідних; посилення взаємозалежності фінансових і реальних секторів економіки.

З огляду на це дослідження економічного простору потребує відокремлення фінансового простору і відносин, які виникають у процесі управління фінансового простору та забезпечення саморозвитку «країни-системи». Ці відносини експерт по світових фінансах Бруні Рочча Фульчері називає геофінансами, дослідження яких потребує таких методичних припущень:

геоекономічний та геофінансовий вибір базується на оцінці довгострокової перспективи та налаштований на збереження інструментів саморозвитку (tuot court);

глобалізація фінансового ринку зробила фінансові ресурси невизначеними, а тому геофінансовий вибір налаштований не на встановлення їх належності, а на посилення здатності «країни-системи» їх використовувати;

фінансові ресурси обмежені, а тому є неминучою боротьба за їх джерела;

з гео економічної точки зору критерій економічності використання цих ресурсів є недостатнім і доповнюється критерієм небезпечності. Якщо використання таких ресурсів стає основою загроз для «країни-системи», посилює потенціал конкурента, то виникає потреба відмови від джерел цієї фінансової «сировини»;

геофінанси опрацьовують питання розвитку таких технологій для «країни-системи», які забезпечать найбільшу додану вартість від використання фінансових ресурсів.

Отже, відокремленим сектором світової економіки стають глобальні фінанси, що мають більшу дохідність порівняно з реальним сектором, відволікають частину виробничого капіталу, створюють віртуальні гроші та кредитні обов'язки. Фінансова глобалізація спричиняє появу глобального фінансового ринку; впровадження глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків; вільне переміщення капіталів між країнами і регіонами світу; створення системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів.

Фінансова глобалізація стимулюється нерівномірністю економічного розвитку та розподілу фінансових ресурсів; недостатністю в більшості країн власних ресурсів для покриття бюджетних дефіцитів, проведення соціально-економічних перетворень, здійснення процесів злиття та поглинання компаній і банків, виконання боргових зобов'язань по внутрішніх із зовнішніх запозиченнях.

У процесі піднесення фінансової глобалізації розгортаються такі передумови фінансової нестабільності: зміна валютних режимів; зростання обсягів міжнародних потоків капіталу, обсягів валютообмінних операцій, збільшення швидкості поширення інформації; якісні зміни у структурі міжнародних потоків капіталу, що спричинили мобільність капіталів; приналежність суб'єктів фінансового ринку до різних національних економічних систем, що збільшує рівень ризику фінансових операцій та зумовлює зростання нестабільності глобального фінансового простору.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТНК

Сучасні тенденції глобалізації та інтернаціоналізації виробництва й капіталу, утворення стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили транснаціональні корпорації (ТНК) у центр світового економічного розвитку. За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку, ТНК – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і проводить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень.

Зараз у світі існує більш ніж 65 тис. ТНК, що контролюють понад 850 тис. афілійованих зарубіжних компаній по всьому світу, у яких задіяно більш ніж 74 млн. осіб. Сукупний обсяг виробництва ТНК перевищує 1/4 світового ВВП. ТНК реалізують 80 % усієї виробленої продукції електроніки та хімії, 95 % фармацевтики, 76 % продукції машинобудування. Під контролем ТНК перебуває 90 % світового ринку пшениці, кави, кукурудзи, лісоматеріалів, тютюну та залізної руди, 85 % – ринку міді і бокситів, 80 % – ринку чаю та олова, 75 % – сировини нафти, натурального каучуку та бананів. Доменами найбільших ТНК в основному є держави з сильними, стабільними економіками, такі як США, Японія, Німеччина, Франція, Іспанія, Нідерланди та деякі інші країни ОЕСР. На територіях промислово розвинутих держав розміщено понад 80 % материнських компаній і близько 33 % філій іноземних доменів, у країнах, що розвиваються, відповідно, 19,5 % і майже 50 %, у постсоціалістичних – близько 0,5 % і 17 %.

До сучасних тенденцій розвитку ТНК слід віднести:

- підвищення впливу ТНК на глобальні економічні процеси, посилення конкурентної боротьби у транснаціональному бізнесі;
- втрату панування американських ТНК і посилення позицій японських і західноєвропейських ТНК;
- підвищення ролі ТНК країн, що розвиваються (нових індустриальних країн, Китаю, Росії та ін.). В останні роки частка прямих іноземних інвестицій, зроблених ТНК з країн, що

розвиваються, та країн з перехідною економікою, сягнула 25 %, та в найближчі 10-15 років цей показник може досягти 35-40%;

- зміцнення економічних позицій ТНК щодо національних держав. Так, за «економічною міццю» компанію «Wal-Mart Stores» можна порівняти з В'єтнамом, «RoyalDutchShell» – з Марокко, «ЕххонMobil» наближується до Словаччини, а російський «Газпром» за обсягом доданої вартості обійшов Коста-Ріку;

- транснаціоналізацію малих і середніх компаній (це пов'язано з необхідністю об'єднання конкурентних переваг, що спираються на економічний потенціал різних регіонів світу).

Основними позитивними рисами діяльності ТНК є: створення пропозиції та задоволення попиту населення на нові товари; підвищення зайнятості та створення нових робочих місць; збільшення надходжень до бюджетів країн; використання та розробка НДДКР. До основних негативних рис ТНК відносять: монополізацію влади; першочергове задоволення власних інтересів, не зважаючи на потреби держав; приховування прибутків, обхід національного законодавства; витіснення національних виробників.

Отже, ТНК стали повноправним і провідним суб'єктом міжнародних економічних відносин, необхідною ланкою процесу підвищення глобальної продуктивності праці і підвищення рівня людського життя. Тому ключовим викликом для світової політики стає пошук оптимальних механізмів включення ТНК у розробку правил регулювання глобальних економічних процесів.

Науковий керівник: Набатова О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Кучерявий В. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
2 курс, 15 група**

НЕГАТИВНИЙ ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Транснаціональна корпорація – це організація, що використовує у своїй діяльності міжнародний підхід і що передбачає формування транснаціонального виробничого, торгового і фінансового комплексу з єдиним центром ухвалення рішень в країні базування і з філіями в інших країнах. ТНК –

основний структурний елемент економіки більшості країн, провідна сила їх розвитку та підвищення ефективності. ТНК — багатогалузеві компанії, їхня діяльність широко диверсифікована. Сукупні валютні резерви ТНК у кілька разів перевищують сукупні резерви всіх центральних банків світу. Із 100 найбільших економік світу 52 — це ТНК, річний фінансовий оборот яких значно перевищує аналогічний показник розвинених держав світу. На ТНК припадає близько 50 % світового промислу, 70 % світової торгівлі. Водночас, більше третини цієї торгівлі здійснюється між самими ТНК.

ТНК здійснюють суперечливий вплив на міжнародне економічне середовище. Основна загроза від діяльності транснаціональних корпорацій — монополізація локальних ринків. Маючи чималі фінансові ресурси, корпорації поглинають дрібніших конкурентів, чи знищують їх за допомогою демпінгу. Існує також загроза суверенітету малих держав. Розгортаються конфлікти між ТНК та державами, тому що перші намагаються втручатись у політичну та соціальну діяльність урядів з метою встановлення контролю. Для цього використовуються такі засоби, як тиск на політичну владу в країні для лобіювання своїх інтересів, використання недоліків законодавств держав, що розвиваються і таким чином уникнення податкових тягарів. Міжнародні корпорації, володіючи величезною фінансовою потужністю, можуть боротися за свої доходи шляхом організації силового тиску на приймаючі країни, підкуповуючи місцевих політиків і навіть фінансуючи змови проти незгодних урядів. Часто таку політичну діяльність використовували американські ТНК. Суверенним державам доводиться спочатку в економічній, а потім і в політичній сфері ділити владу з цими новими суб'єктами світогосподарських відносин. У моменти загострення політичних відносин, внутрішніх і міжнародних економічних криз дані суперечності набувають особливої гостроти. У такі періоди уряди розвинених держав позбавляють підтримки філії іноземних ТНК і зосереджують свої зусилля на захисті інтересів національних фірм і компаній.

Багатонаціональні корпорації порушують правила ведення чесної торгівлі, стаючи монополістами у галузі, нехтуючи правилами добросовісної конкуренції та унеможливають розвиток малого та середнього бізнесу в певній галузі. Отримуючи податки від ТНК, держави могли б отримувати набагато більше, якби транснаціональні корпорації не використовували офшорні зони. ТНК часто ставлять свої інтереси вище інтересів своєї країни, а в кризових ситуаціях ТНК легко переміщують своє виробництво до інших країн. Діяльність сильних ТНК, економічна міць яких

перевершує потенціал багатьох держав, якісно змінює саму систему управління світовим господарством. Транснаціоналізація діяльності знижує економічні ризики для корпорацій, але підвищує їх для приймаючих країн.

Науковий керівник: Дарнопих Г. Ю., к.е.н, доцент кафедри економічної теорії

**Романюк А. О.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 6 група**

ПОШУК АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

На даному етапі розвитку в міжнародному світовому господарстві склалися такі глобалізаційні виклики, вирішити які можливо лише завдяки залученню сил багатьох учених з усього світу.

У сьогоднішніх економічних реаліях перед економічною наукою постає проблема гострої нестачі енергоресурсів у всьому світі, а звідси – потреба негайних інноваційних зрушень у сучасній міжнародній економіці. І хоча закони економіки залишаються незмінними, проте їх потрібно прилаштовувати під реалії сьогодення, як це простежувалося кожного разу, коли світ переходив від одного етапу розвитку економіки до іншого: від натурального господарства до мануфактури, від мануфактури – до виробничих компаній, від виробничих компаній – до корпорацій.

Ті винаходи, без яких у наш час ми не уявляємо свого життя, ще донедавна існували лише в теорії, а сьогодні вже поставлені на «виробничий конвеєр». Це свідчить про надзвичайно швидкі темпи розвитку світового господарства. Одним із найважливіших показників міжнародної економіки є світова ціна на нафту, яка зростає з кожним днем. Це зумовлено тим, що світові ресурси нафти, за підрахунками експертів, будуть вичерпані приблизно через 50 років. Основні війни, що ведуться сьогодні у світі – війни за енергоносії. Тому пріоритетним напрямом розвитку світового господарства є пошук альтернативних джерел енергії, які б могли повноцінно замінити ті традиційні енергоносії, що використовуються сьогодні всіма країнами світу. Зокрема

найрозвиненішими і такими, яким приділяється найбільше уваги, є такі альтернативні джерела як енергія сонця і енергія вітру. За день на територію Землі потрапляє сонячної енергії більше, ніж планета споживає за рік. Залишається тільки питання, як її правильно використати.

Тому сьогодні країни – світові лідери поступово намагаються знайти альтернативні енергоресурси, розуміючи, що кількість нафти поступово зменшується, а це може викликати кризу глобального масштабу, якої світ ще не бачив. Вже є позитивні зрушення у напрямі пошуку альтернативних джерел енергії, покладено початок інвестування нових технологій.

На даний момент важливим завданням є зосередження великої уваги і великої кількості інвестицій на нетрадиційних джерелах енергії. Зокрема актуальним є інвестування розробок:

- сонячних батарей,
- вітряних електростанцій,
- електростанцій, що використовують припливи тощо.

Україна бере участь у міжнародному співробітництві у сфері виробництва та споживання енергії, виробленої з альтернативних джерел, відповідно до законодавства України та міжнародних договорів. Однією з основних засад державної політики у сфері альтернативних джерел енергії є залучення вітчизняних та іноземних інвестицій і підтримка підприємництва у сфері альтернативних джерел енергії, у тому числі шляхом розробки і здійснення загальнодержавних і місцевих програм розвитку альтернативної енергетики.

Отже, на мою думку, лише за умов міжнародного співробітництва та ефективного використання фінансового і наукового потенціалу міжнародної економічної спільноти, стане можливим розвиток альтернативних джерел енергії з подальшим масовим використанням за доступними для населення цінами. Це дасть змогу вирішити одну з найгостріших проблем сучасності, що однаково стосується кожної країни світу.

Науковий керівник: Макуха С. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Рябоштан Є. К.,
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
економічний факультет,
2 курс, група ОА-12**

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сучасна економічна епоха ознаменувалася зародженням і швидким розвитком постіндустріального суспільства і в даний час характеризується наростаючими темпами глобалізації, які характерні не тільки для макроекономіки, але і для політики, економіки, науки та освіти. Всі ці обставини вимагають більш пильної уваги до процесів управління таких структур, як корпорації, холдинги, інші складні суб'єкти та їх складовими. Якщо розглянути новітні методи управління в транснаціональних корпораціях, то вони певною мірою трансформуються, зокрема, за рахунок того, що за мірками світової економіки були відкриті нові ринки дешевої праці, такі як Китай, В'єтнам, Індія та деякі інші. За рахунок цього відбувається масштабна оптимізація виробничих витрат, що обумовлює оптимізацію витрат виробництва за рахунок розміщення корпоративних виробництв в цих країнах і здешевлення товарів, але і приносить корпораціям надприбутки, що є основною метою будь-якої корпоративної структури .

Однак така оптимізація виробничих витрат приносить світовій економіці дедалі вагомніше відхилення від очікуваних результатів. Наприклад, Китай в останнє десятиліття зміг залучити серйозні корпоративні інвестиції в розвиток свого виробничого потенціалу, що, в свою чергу, ще більше привернуло іноземні корпорації для розміщення там своїх виробництв. За рахунок таких значних фінансових вливань Китай став найбільшим виробником у світі, а китайська економіка – друга в світі після економіки США.

В інших країнах, де власне і зародилися найбільші корпорації світу, за рахунок перенесення виробництв до країн, які мають ринки більш дешевої праці, транснаціональні корпорації стали згортати виробництва у власних країнах, що негативно вплинуло на їх економіку. Відбувається світовий перерозподіл фінансових потоків, причому не на користь багатьох розвинених країн і країн з економікою, що розвивається .

При цьому уряди країн, які мають контролювати економіку своєї країни, самі в більшій мірі залежать від корпорацій, що люблять свої інтереси в уряді, за рахунок чого світова економіка

прийшла до того, що Китай став найбільшим виробником у світі, тоді як в інших країнах все більше наростає безробіття .

У результаті проведеного експрес-аналізу корпоративних тенденцій можна відзначити, що процес глобалізації, який постійно посилюється, у великій мірі впливає на погіршення дестабілізації світової економіки на користь окремих країн.

Виходячи з цього виникає цілий ряд проблем в області вдосконалення корпоративного управління та розвитку, в тому числі і української економіки. У рамках цього необхідно максимально сконцентрувати увагу урядів країн на підтримку вітчизняних виробників, а також на власному купівельному попиті на вітчизняний товар.

В умовах світової фінансової кризи, коли корпорації стали нести багатомільярдні збитки, уряди багатьох країн почали більш поглиблено вивчати підконтрольні їм корпорації, їх структуру управління, прийшли до єдино правильного рішення - зміцненню економіки власних країн. У таких умовах необхідно вдосконалювати механізми корпоративного управління, що передбачає їх систематизацію з урахуванням світового досвіду, що дозволяє розширити можливості цілеспрямованої діяльності економічної системи в цілому.

Науковий керівник: Гавриш О. М. , к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії ХТЕІ КНТЕУ

**Білоус К. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
2 курс, 17 група**

СПЕЦІАЛЬНІ ПРИНЦИПИ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРАВА

Основою для правового регулювання відносин, що складають предмет міжнародних економічних відносин, служать основні принципи міжнародного права, зафіксовані в Статуті ООН, у Декларації про принципи міжнародного права, що стосуються дружніх відносин і співробітництва між державами, 1970 р. і в Заключному акті НБСЕ 1975 р. Міжнародне співтовариство виробило спеціальні принципи міжнародного економічного права. Однак, на відміну від основних принципів міжнародного права - jus

соgens - принципи МЕР носять не імперативний, а конвенційний характер, тобто вони діють в тому випадку, якщо включені у відповідний договір.

Принцип недискримінації спирається на всю систему основних принципів міжнародного права, склався як звичайна норма, як один із продуктів реалізації принципу суверенної рівності держав, а потім отримав широке підтвердження в документах ООН, ОБСЄ та інших міжнародних договорах. Згідно з принципом, держави беруть обов'язок діяти, не допускаючи дискримінації і усуваючи існуючі обмеження. У його основі лежить надання державою на засадах взаємності іншій державі, його організаціям і громадянам загальних умов, які не гірше, ніж надані третій державі, його організаціям і громадянам. Зазначений принцип не стосується надання на законних підставах пільг і преференцій в міжнародній торгівлі. Заходи, що вживаються державами щодо захисту внутрішнього ринку та національної економіки, повинні застосовуватися рівною мірою до всіх держав, їх фізичних і юридичних осіб.

Принцип найбільшого сприяння (режим найбільшого сприяння). Розглянутий режим відрізняється від принципу недискримінації тим, що відповідно з ним держава на основі взаємності надає іншій державі, її організаціям та фізичним особам настільки ж сприятливі умови (різні гарантії, привілеї, пільги, імунітети), як і ті, що надаються будь-якій третій державі, його організаціям і фізичним особам. Як правило, міжнародні торгово-економічні договори містять застереження (клаузулу) про режим найбільшого сприяння. Режим поширюється або на всі економічні відносини, або на певну їх частину в залежності від угоди. При цьому даний режим не поширюється на преференції, які надаються окремим державам, наприклад сусіднім країнам, членам регіонального або інтеграційного об'єднання або державам, що розвиваються.

Принцип національного режиму спрямований на юридичне зрівнювання іноземних фізичних та юридичних осіб з громадянами та юридичними особами «своїх» держави за основними видами правовідносин. Найчастіше це має відношення до статусних норм, що визначають громадянську правоздатність іноземних громадян і організацій. Незважаючи на те, що національний режим у зовнішньоекономічній сфері зводить можливість захисту національних суб'єктів господарської діяльності від конкуренції з боку іноземного капіталу, він активно впроваджується в цю область у міру посилення інтеграційних процесів та багатостороннього регулювання економічних зв'язків.

Преференційний режим встановлює, як правило, певні економічні або торгові пільги. Названий принцип може діяти на різних рівнях: як у взаєминах двох держав – партнерів, так і всередині групи держав, наприклад, регіонального об'єднання. Встановлення преференційного режиму є відступом від принципу найбільшого сприяння, але в той же час надання такого режиму країнам, що розвиваються стало самостійним принципом міжнародного економічного права. Так, у зовнішньоекономічних відносинах розвинених держав, а також між державами, що розвиваються країнам рекомендовано використання преференційного режиму, яке в названих випадках не розглядається як порушення принципу найбільшого сприяння.

Науковий керівник: Дарнопих Г. Ю., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

СЕКЦІЯ № 2: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН У РОЗВ'ЯЗАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

**Живодьор І. А.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
міжнародно-правовий факультет,
1 курс, 3 група**

ОСОБЛИВОСТІ ЯПОНСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ДИВА

Японське економічне диво – це явище надзвичайно стрімкого росту, що спостерігалось в Японії в 50-60-х роках ХХ століття. Після Другої світової війни вже до початку 1953 р. країна досягла довоєнного економічного рівня (враховуючи показник ВВП), а протягом 1952-1963 рр. її ВВП майже потроївся і характеризувався щорічним приростом у 9 %. Розглянемо детальніше передумови та основні особливості японського економічного дива.

Розглядаючи основні передумови даного явища, потрібно зазначити, що вже після підписання акту про капітуляцію Японії збройні сили країни було розпущено, а згідно нової Конституції, Японія відмовлялась від війни як суверенного права нації. До успіху японської повоєнної економіки призвела концепція Сігеру Йосіда, основна суть якої – відновлення та посилення позицій Японії в міжнародній торгівлі.

Низку реформ було проведено американською окупаційною владою. Було встановлено демократичні свободи, запроваджено загальне виборче право, прийнято нову Конституцію. Загалом, поразка в Другій світовій війні стимулювала японську економіку до розвитку, до подолання феодальних пережитків, які заважали розвитку товарно-капіталістичного ринкового господарства та інтеграції в світове господарство. Так, у 1946-1949 рр. було проведено земельну реформу, що ліквідувала феодальне землеволодіння, та передала землю до рук фермерів, що стимулювало розвиток сільського господарства.

Впроваджувались активні економічні реформи. Було введено активне антимонopolьне законодавство, що призвело до демонтажу великих монополій («дзайбацу») та формування конкурентного середовища в економіці. На основі придбаних іноземних патентів, було створено нове ефективне виробництво, та модернізовано ряд галузей економіки.

Також, були прийняті заходи фінансового оздоровлення економіки: перестало існувати фінансування збиткових підприємств, встановлено твердий курс ієни, впроваджено інтенсивне фінансування в «базові» галузі економіки, зупинена інфляція.

Все це призвело до створення унікальної структури економіки, що мала певні особливості, зумовлені особливостями японської економічної моделі. Незважаючи на тенденцію до лібералізації під час реформ, основою побудови японської економіки залишається державний контроль. Обмеженість ресурсів призвела до формування енерго- та ресурсозберігаючої економіки. Особливе місце можемо відвести ролі японського менталітету, насамперед такому його визначальному фактору, як колективізм.

Велику роль у розвитку економіки (особливо економіки періоду японського економічного дива) та функціонуванні японської економічної моделі відіграє модель організації виробництва та управління, що базується на чотирьох основних особливостях: системі пожиттєвого найму; визначенні рівня заробітної плати та службового просування відповідно до віку та стажу роботи; створенні профспілок безпосередньо на виробництвах, а не в межах однієї галузі; груповому прийнятті рішень (система «рингисей»), що зумовлено колективізмом як одним з основних факторів японського менталітету.

Отже, японське економічне диво – це унікальне явище, що докорінно перетворило економіку Японії та зробило її однією із світових країн-лідерів.

Науковий керівник: Гриценко О. А., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Брояков С.В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
2 курс, 7 група**

ПОЛІТИКА БУДІВНИЦТВА «ЧЕТВЕРТОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕЙХУ» НІМЕЧЧИНИ

Після Другої світової війни Німеччина почала брати активну участь у розбудові європейських інтеграційних інститутів. Не зважаючи на поразку, Німеччина зуміла якісно відновити виробничі потужності та влитися у процес інтеграції європейських держав. Її

завжди називали «локомотивом» розбудови європейського співтовариства та ідеологом його подальшого розширення.

Позиції Німеччини на європейському та світовому ринках значною мірою посилилися після економічного дива 50-60-х рр. ХХ ст. У другій половині ХХ - на початку ХХІ ст. Німеччина займала чільне місце в суспільно-політичних та соціально-економічних процесах в Європі. Проте не слід забувати, що німецька держава завжди мала імперські амбіції, отже, в умовах розбудови стабільного та пацифістського світового порядку вона починає вести боротьбу за свою гегемонію в економічній сфері людського буття.

Треба виділити чотири основні орієнтаційні вектори економічної політики Німеччини, що забезпечують її лідерство:

1) *інтеграційний*. Інституційним інструментом впливу Німеччини на економічну політику ЄС є зайняття її представниками ключових фінансово-економічних позицій в структурі головних органів ЄС. Внутрішньоекономічна потуга Німеччини дозволяє їй в значній мірі формувати політику ЄС з інтеграційних питань. Завдяки впливу на процес розширення зони вільної торгівлі шляхом прийняття нових членів, Німеччина має можливість отримувати нові ринки збуту власних товарів та перешкоджати конкуренції з боку інших гравців на міжнародних ринках. Проте головним інструментом впливу на членів ЄС є політика їх кредитування, яка дає можливість в подальшому лобювати власну зовнішньоторговельну політику;

2) *агропромисловий та промисловий*. На межі ХХ-ХХІ ст. ФРН була третьою індустриальною державою світу, поступаючись лише США і Японії. Наразі вона займає четверте місце, поступившись Китаю. В 2012 р. ВВП Німеччини склав 3,4 трлн дол. Німеччина має розвинений військово-промисловий комплекс – 34,5 % ВВП, займає 5 місце в світі з виробництва сталі, має високорозвинене машинобудування, високотехнологічне приладобудування. Німеччина є високорозвиненим центром розробок науково-технічних інновацій. Сільське господарство цієї країни вважається високо - раціоналізованим та експортно-орієнтованим. Саме висока якість як промислової, так і сільськогосподарської продукції Німеччини сприяє підкоренню нею нових ринків збуту;

3) *соціальної*. Прогресивні засади соціальної політики дозволяють створити умови для продуктивної праці, сприяють декларуванню загально соціальних стандартів для внутрішньої політики інших держав та загалом створюють умови для забезпечення загально соціального миру;

4) *зовнішньоторговельний*, який є чи не основним інструментом забезпечення економічної гегемонії Німеччини. Зовнішньоторговельний оборот в 2013 році склав 2,2 трлн дол. (8,7 % світового показника), що дозволило зайняти 2 місце в світі за обсягом зовнішньої торгівлі. Експорт, переважна частка якого направлена на країни-члени ЄС, перебільшує імпорт, а постійне зниження імпоротної квоти свідчить про зовнішньоторговельну орієнтацію німецької економіки, прямим призначенням якої є економічна експансія на ринки інших країн.

У зв'язку зі значним політичним та економічним впливом Німеччини в рамках ЄС, можна констатувати, що саме вдале комплексне та стратегічне використання інструментів кожного з чотирьох векторів сприяє, з одного боку, економічному процвітанняю країни, а з другого боку, створює сприятливі умови для підкорення зовнішніх ринків країн-партнерів.

Науковий керівник: Марченко О. С., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Кулявець О. С.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
2 курс, 7 група**

«ЧИЛІЙСЬКЕ ЕКОНОМІЧНЕ ДИВО»: ДОСВІД РЕФОРМ

В 1970 році в Чилі на виборах перемагає Сальвадор Альєнде і до самого військового перевороту 1973 р. у країні відбуваються соціалістичні реформи: 1) було встановлено контроль над цінами, які утримували, як могли, але в середньому інфляція становила близько 35 відсотків на рік; 2) контроль зовнішньої торгівлі: щоб провезти будь-який товар через кордон, потрібно було отримати ліцензію, дотримати квоту, обійти численні бюрократичні інстанції; 3) держава регулювала і рух капіталу, зокрема встановлювалися процентні ставки по кредитах. Уже на початку ХХ століття у Чилі був розвинений ринок капіталу, але різноманітні обмеження призвели до того, що він був остаточно зруйнований; 4) підприємці, які побажали займатися бізнесом, могли розраховувати на успіх лише в одному випадку – якщо мали доступ до уряду. Тому, коли Августо Піночет почав реформи, він не зустрів підтримки з боку підприємців.

Головні реформи А. Піночета, що забезпечили економічне зростання, відображено у таблиці:

Головні економічні реформи у Чилі 70-х рр.

Реформи	Зміст реформ
Лібералізація цін	Під контролем держави залишилися ціни дуже обмеженого набору продуктів, та ціни на товари монополій
Приватизація	Два етапи: 1) повернення власності колишнім господарям; 2) продаж державної власності заможним і здатним керувати нею громадянам. Великі підприємства залишилися державним
Фінансова система	Розміри податків і їх збір було впорядковано, введена дисципліна державних витрат, підприємствам створили умови для ефективної роботи. В результаті – дефіцит бюджету в 1973 році (до реформи) становив двадцять відсотків, а в 1976 році державний бюджет вже став бездефіцитним
Кредитна система	Контроль за процентними ставками було скасовано, але наслідки були негативні. Ця модель була запозичена у США, але вона виявилася непридатною для Чилі. Систему позиково-ощадної діяльності теж списали з американської, але у 1975 р. вона збанкрутувала. А через 10 років ці асоціації збанкрутували і в США. Але позитивний результат був – закріплене на ринкових засадах фінансове законодавство
Зовнішня торгівля	Було скасовано всі обмеження: якщо раніше митні збори доходили до 700 відсотків, то в перший же рік реформ їх знизили до 120. А за чотири роки скоротили до 10 відсотків. Зараз у Чилі немає жодного бар'єру для виходу на зовнішній ринок. Експорт до реформи становив 1 млрд. дол. (800 млн. дол. за рахунок міді), через п'ять років він збільшився до 5 млрд. дол., а мідь в структурі експорту складала лише половину. Якщо в 1973р. мідь становила 82% від усього чилійського експорту, то в 1998р. частка міді скоротилася до 37%. Це – доказ експортного динамізму економіки Чилі
Соціальне страхування	До 1981 р. у Чилі вже була сформована приватна пенсійна система. Не менше 10 і не більше 20 відсотків зарплати громадяни були зобов'язані відраховувати у пенсійний фонд

Реформи сильно вплинули на економіку. У країні з'явилися нові підприємці, а ті, що користувалися привілеями уряду, зникли. Наприкінці 80-х рр. МВФ і Світовий банк визнали Чилі найстабільнішою та безпечною для інвестицій країною в Південній Америці. Сьогодні Чилі має найбільш ефективну економіку у всій Латинській Америці, за індексом розвитку людського потенціалу Чилі знаходиться на 44-му місці і належить до країн з дуже високим рівнем людського розвитку. Країна також має один з найнижчих рівнів корупції згідно з рейтингом Transparency International – 20 місце у 2013 р. За інтегральним показником конкурентоспроможності серед країн Латинської Америки Чилі займає першу позицію (27 місце у світовому рейтингу), входить у третю десятку у рейтингу платоспроможності, рейтинг-агентство Standard & Poor's в класифікації ризик-країн присвоїло їй вищу категорію А. «Чилійське економічне диво» 70-х рр. ще раз підтвердило, що система ринкового господарства ґрунтується на економічній свободі людей. Треба було зламати багато стереотипів, переорієнтувати інтереси суспільства. Адже суть реформ проста – надати всім рівні шанси, щоб більшість, а не меншість мала можливість жити добре. Добровільно, як відомо, ніхто нічого не віддає, в тому числі і економічну владу і привілеї.

Науковий керівник: Марченко О. С., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Ткаченко О. М.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 24 група**

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ІНДІЇ

Розвиток індійської економіки розпочався в складних умовах постколоніальної держави (Індія стала незалежною у 1947 році). З самого початку здобуття незалежності уряд Індії стикнувся з розбалансованою й децентралізованою економікою, з відцентровими тенденціями місцевих князьків і олігархів. Великий президент Індії Джавахарлал Неру проклав курс, названий його ім'ям, який передбачав суттєве підвищення ролі держави в економічній сфері.

Економічні реформи перших десятиліть незалежності охоплювали: націоналізацію усіх підприємств, що належали

колоніальній владі (частка державного сектора у ВВП збільшилася до 38% у 1980-х рр.); пильний державний контроль над приватним сектором; реформування банківської системи, у тому числі націоналізацію великих банків з метою більш рівномірного розподілу кредитних ресурсів. Бідність значної кількості населення й безробіття змусили уряд приділяти підвищену увагу розвитку дрібних підприємств, їх захисту від великого бізнесу та іноземної конкуренції. Індійський уряд навіть склав перелік товарів з 800 найменувань, що заборонено виробляти великим підприємствам. У сільській місцевості здійснювалася політика «сільської індустрії» – створювалися підприємства по переробці сільськогосподарської сировини на дрібних олійнях, рисосушках, млинах.

Економічна криза 1990-х рр. обумовила зміну стратегії економічного розвитку в бік обмеження державного регулювання, лібералізації економічної політики. Прискорився процес приватизації підприємств державного сектора, були проведені реформи в банківській сфері, реформа трудового законодавства. Особлива увага приділялась виконанню програм щодо розвитку інфраструктури, енергетики, нафтогазової промисловості, транспорту й зв'язку. Великі надії покладалися на експорт програмного забезпечення. Особливе місце серед чинників економічного розвитку Індії посіла наука. Серед країн, що розвиваються, Індія передреує за кількістю вищих навчальних закладів і студентів, а за показниками частки витрат на наукові розробки та дослідження у ВВП Індія наблизилася до рівня розвинутих країн. Зовнішньоекономічна політика спрямована на більш глибоке залучення Індії до світової економіки. Країна поступово відмовляється від протекціоністських заходів. Максимальний рівень імпорتنих тарифів було знижено, на більшість імпорتنих товарів (за винятком сільськогосподарських товарів та продукції легкої промисловості) тарифи значно знижені. Знято обмеження на прямі іноземні інвестиції. Для активізації експортної діяльності й залучення іноземних інвестицій утворюються спеціальні економічні зони.

Разом з тим, Індія усвідомлює певне коло проблем, які потребують нагального вирішення: підвищення рівня освіти, перш за все, початкової; покращення інфраструктури, поточний стан якої стримує як розвиток туризму, так і нормальне функціонування держави загалом; подальша урбанізація, створення єдиного та узгодженого внутрішнього ринку. Проблемою економіки Індії залишається ще й велика кількість бідного населення, безробіття. Це стримує впровадження нових технологій у господарство,

оскільки з підвищенням продуктивності виробництва буде звільнятися значна кількість працівників. Тому більшість технологічних досягнень має в Індії експортну спрямованість. З другого боку, щорічний від'їзд з країни десятків тисяч найбільш кваліфікованих фахівців ослаблює позиції Індії у високотехнологічній сфері, на які вона покладає великі сподівання. Тому перед урядом Індії постає завдання сформулювати нову стратегію економічного розвитку на найближчі роки, яка ще більше прискорила б темпи розвитку й сприяла підвищенню рівня життя основної маси населення.

Однак, не зважаючи на вагомість вказаних проблем, значні економічні успіхи Індії вивели її на четверте місце в світовій економіці за розмірами ВВП. Перспективи її подальшого зростання оцінюються як дуже високі. Недарма її зарахували до символічної групи БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР) – групи, яка, на думку фахівців, буде в найближчому майбутньому визначати темпи й напрямки розвитку світової економіки.

Науковий керівник: Набатова О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Іванченко А. М.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
господарсько-правовий факультет,
1 курс, 6 група**

РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ У КРАЇНАХ – ЧЛЕНАХ ЄС

Підписання Україною політичної угоди з ЄС та наступне підписання економічної частини угоди актуалізували вивчення питань ціноутворення в країнах-членах ЄС. Особливо цікавим є регулювання цін на сільськогосподарську продукцію.

У даному секторі окрім верхніх та нижніх меж цін, Рада міністрів ЄС також встановлює такі форми ціни підтримки, як інтервенційна і порогова ціни.

Інтервенційна – це мінімальна гарантована ціна, за якою ЄС зобов'язаний купувати фермерську продукцію. Вона поширюється лише на певну кількість продукції (існують обмежувальні квоти для цукру, бавовни, зерна, молока та інші).

Цільова ціна – це бажана оптова ціна для районів найбільшого дефіциту даного виду продукції в ЄС. На основі цільової ціни визначається рівень порогової, верхньої ціни. При

розрахунку до вихідного рівня порогової ціни додають транспортні витрати з таким розрахунком, аби вона була декілька вище цільової. Це дозволяє захистити внутрішні фермерські ціни від зовнішнього тиску нижчих світових цін. Крім того, при ввезенні продовольчої продукції в ЄС держава встановлює компенсаційний митний збір. У результаті світова ціна з урахуванням митного збору і транспортних витрат піднімається до цільової ціни всередині країн ЄС.

Крім цінового механізму, в ЄС існують загальні норми організації та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, контроль за наданням бюджетних дотацій, а також загальноєвропейські заходи, спрямовані на забезпечення доходів виробників, підтримання на певному рівні роздрібних цін, що дозволяє стандартизувати умови конкуренції як в області виробництва, так і в області збуту. Основним прагненням наднаціональних органів ЄС є пошук засобів і методів у сфері підтримки виробника, які забезпечували б йому приблизно рівні позиції в кожній окремій країні.

В ЄС національні дотації надаються в рамках загальноєвропейської дотаційної політики відповідно до її принципів. Будь-яка інша допомога, що створює умови найбільшого сприяння в рамках якоїсь окремої країни, заборонена. До такого роду допомоги належать: цінові втручання, регулювання обсягів виробництва, висока компенсація за експортну продукцію.

Водночас бюджетна підтримка може надаватися як державами – членами ЄС, так і автономними утвореннями або суб'єктами федерації, які мають власні бюджети. При цьому визначено, що абсолютна сума субсидій на інвестиції не повинна перевищувати заданого об'єму.

Однак існують відмінності в напрямках і методах фінансування сільського господарства в межах країн-членів ЄС. Наприклад, на підтримку виробництва та ринків Данія витрачає третину свого сільськогосподарського бюджету, Велика Британія і Ірландія – відповідно 15 і 20 %.

Таким чином, політика регулювання цін на сільськогосподарську продукцію здійснюється за допомогою переважного забезпечення фермерських доходів через ринок і ціну за рахунок споживача, а також штучного завищення цін порівняно зі світовими ринками.

Науковий керівник: Шевченко Л.С., д.е.н., професор, зав. кафедри економічної теорії

АДЕКВАТНА МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА: ДОСВІД ФІЛІППІН

Міграція – природний для людства процес, історично обумовлений «розподіл» народів, культур та мов. В останні десятиліття людські ресурси також стають капіталом, який вкладається в економіки країн, і, як будь-який капітал, приносить прибуток, що виражається в «мігродоларах», які посилаються емігрантами в рідну країну. Історія філіппінської міграції бере початок з 1906 року, коли філіппінські селяни організовано вирушили на Гаваї. У 1970-х роках роль виштовхуючих факторів зіграли наслідки нафтової кризи, в результаті якої країна опинилася в умовах тотального безробіття. За даними Світового банку, 4,3 млн філіппінських мігрантів у 2012 р. перевели на батьківщину 24,6 млрд дол., або 5721 дол. – на одного мігранта. Для порівняння: від близько 6,5 млн українських мігрантів в Україну надійшло 7,5 млрд дол. грошових переказів, тобто лише 1154 дол. на особу. Така ефективність експорту філіппінської робочої сили багато у чому зумовлена міграційною політикою, що адекватно відповідає ситуації – високому приросту населення у працездатному віці (приблизно 1 млн чоловік щорічно) і обмеженими можливостями забезпечення його робочими місцями.

Найважливішими пріоритетами еміграційної політики Філіппін є:

- передвиїзна підготовка трудового мігранта, що включає два основних компоненти: професійну підготовку та орієнтовні семінари, метою яких є підготовка трудового мігранта до роботи в конкретній державі;
- забезпечення правового захисту своїх громадян, направлених на роботу в інші держави, що досягається на основі подвійної відповідальності роботодавця, у якого працює філіппінський трудовий мігрант, і приватного агентства зайнятості, через яке він був працевлаштований;
- активне використання приватно-державного партнерства в роботі з підготовки та направлення філіппінської робочої сили працювати за кордон;
- чітка взаємодія державних і недержавних структур.

Реалізацією перерахованих вище пріоритетів міграційної політики займаються кілька відомств, але чільна роль належить Міністерству праці та зайнятості. Крім державних організацій, до питання міграції також підключені і приватні організації, і недержавні структури, функції між якими суворо розмежовані. Крім того, вся система підтримується Філіппінським імміграційним фондом, який існує за рахунок вступних внесків самих мігрантів та роботодавців. Також кошти Фонду вкладаються в державні казначейські папери, крім цього, міграційні кампанії фінансує Банк розвитку Філіппін.

Філіппінці зараз їдуть у більш, ніж 100 країн по всьому світу. Найважливіший коридор міграції Філіппіни утворюють з США. Щорічно США виділяє чималі кошти для підготовки 200 тисяч філіппінських медсестер-емігрантів. Друга за значенням країна прийому – Японія, звідти постачають в Філіппіни автомобільні двигуни для підготовки механіків, Німеччина надає зварювальне обладнання для навчання зварювальників. Незважаючи на це, головним місцем прийому для Філіппін залишається Західна Азія, в пропорції це представляє нижній широкий шар ринку праці. І тільки верхні тонкі прошарки припадають на США, Японію, Німеччину та інші країни Європи.

Домінуюча більшість контингенту еміграції Філіппін складають фахівці, працівники у сфері сервісу, виробництва, інфраструктури та різноробочі. Перші місця ділять між собою інженери, медичні працівники, архітектори, артисти.

Таким чином, Філіппіни – це один з успішних прикладів країни, що відповіла викликам сучасного світу, приклад того, як держава змогла розпорядитися своїми далеко не найвигіднішими ресурсами настільки раціонально, наскільки це можливо. Проблема Філіппін може стати її перевагою – вже сьогодні ми бачимо, як країна стає фабрикою з виробництва всіляких трудових кадрів. Трудова міграція має велике значення у свідомості філіппінського народу, крім того, повністю перебудована соціальна політика країни, а курс внутрішньої і зовнішньої політики виходить із міграційного орієнтира економіки. Україна має багато спільного з Філіппінами в плані еміграції населення (особливо схожі сфери їх зайнятості за кордоном). Тепер з'являється ще одна схожість – у 2014 р. очікується, що обсяг грошових переказів в Україну в 1,5-2 рази перевищить прями іноземні інвестиції. На Філіппінах така ситуація вже багато років поспіль. Тому є можливість вивчити і впровадити кращу практику співпраці держави з мігрантами – з метою підвищення обсягів грошових переказів і вирішення багатьох

інших проблем мігрантів, їх домогосподарств і економіки країни в цілому.

Науковий керівник: Набатова О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Клименко С. С.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки юридичних кадрів для СБУ,
2 курс, 1 група**

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Уряди всіх без винятку розвинених країн впливають на інноваційний процес комбіновано, застосовуючи методи як прямого, так і непрямого стимулювання. Серед методів прямого впливу найбільш поширеними є: пряме державне фінансування у формі пільгових кредитів, грантів (практикується в Ізраїлі та Німеччині), дотацій, субсидій; система страхування кредитів; оплата витрат на технічну експертизу; безоплатна передача чи надання на пільгових умовах державного майна та земельних ділянок для організації інноваційних підприємств; створення наукової інфраструктури в регіонах; різноманітні програми, спрямовані на підвищення інноваційної активності бізнесу; державні замовлення на проведення науково-дослідних розробок.

Серед непрямих методів впливу лідирує податкове стимулювання інноваційного процесу, а саме – пільгове оподаткування. Податкові пільги дозволяють підвищити зацікавленість інноваційних підприємств в своєчасній і повній сплаті податків, адже вони повертаються підприємствам й інвестуються у технічне оснащення, проведення науково-дослідних робіт. Підвищується зацікавленість підприємств в освоєнні і впровадженні у виробництво інновацій, оскільки зростання прибутку за рахунок застосування технологічних інновацій призводить до збільшення податків, які знову повертаються до підприємств у вигляді збільшеної величини кредиту. Застосування податкових пільг у США дозволяє малим інноваційно активним підприємствам сплачувати податки на 25% нижчі, ніж інші малі підприємства.

У розвинених країнах світу лімітується мінімальний обсяг бюджетних асигнувань на інноваційну діяльність. Державна

підтримка інноваційних проектів забезпечується адресним кредитуванням суб'єктів, або об'єднань, які здійснюють інновації.

У Європі спільними урядовими рішеннями країн-членів Євросоюзу сформовано ряд інститутів, які надають пряму підтримку інноваційному процесу: Європейський інвестиційний фонд, проект «Початковий капітал», проект «Інноваційний союз» в рамках нової стратегії «Європа-2020», «Стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання», спеціальна програма підтримки малого бізнесу. Також передбачається подальший розвиток такого важливого інструменту інноваційної політики ЄС, як технологічні платформи (ТП). Технологічна платформа – незалежне від інших партнерство між державою, наукою і бізнесом для модернізації економіки на основі поліпшення технологічної бази її секторів. Фактично ТП є інструментом комунікації, механізмом поєднання інтересів усіх зацікавлених сторін з метою підвищення конкурентоспроможності окремих галузей, розробки проривних технологій для створення нових ринків високотехнологічної продукції. На даний час в ЄС розпочато формування ТП нового рівня – інноваційних платформ нової форми взаємодії між державою і бізнесом, орієнтованої на розробку інноваційних рішень найбільш гострих і соціальних проблем.

Таким чином, у глобальному масштабі політика ЄС у науковій сфері на теперішній час спрямована на гармонізацію взаємодії науки і практики, фундаментальних і прикладних знань, нових теоретичних ідей та інноваційних технологій. На сучасному етапі ЄС переходить до нової стратегії стимулювання інновацій, яка передбачає зростання витрат на НДДКР, створення єдиного наукового та інноваційного загальноєвропейського простору, розширенню горизонтальної та вертикальної координації інноваційної політики.

Науковий керівник Дарнопих Г. Ю., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Прудникова Ю. Г.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
міжнародно-правовий факультет,
1 курс, 1 група**

РОЛЬ МАФІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ МОДЕЛІ ІТАЛІЇ

Мафія сформувалася на Сицилії у другій половині XIX століття і являє собою об'єднання кримінальних груп, що мають спільну організацію, структуру і кодекс поведінки.

У більш широкому значенні мафія – таємна злочинна організація, що займається незаконною діяльністю методами шантажу, насильства, вбивств тощо. Як бачимо, термін "Мафія" вживається як синонім організованої злочинності. Проте мафія має власні особливості: жорстку ієрархію, використання сили для підтримки внутрішньої дисципліни, власну систему цінностей і норм, використання легальних політичних і адміністративних установ для прикриття і забезпечення нелегальної діяльності. Існування мафії усередині держави неможливо без відома і схвалення влади. Політичні діячі добре обізнані про злочинну діяльність мафії та мають непогані доходи з неї.

Слід зазначити, що чим сильніше і жорсткіше державна влада, тим слабкіше мафія. І навпаки, в демократичних країнах, що перебувають в перехідному, ослабленому стані, мафія може контролювати до половини всієї економіки. Це і відбувається в Італії, яка переживає глибоку кризу ще з моменту закінчення Другої світової війни. В Італії мафія володіє такими внутрішніми потужностями, що їх можна порівняти навіть з потужностями держави.

Основні види діяльності мафії: наркоторгівля, торгівля зброєю, проституція, торгівля договірними матчами, підкупом гравців і суддів. Мафія отримує прибуток, еквівалентний 7 % італійського ВВП. Річний оборот - 140 млрд євро, що дорівнює 40 % всього італійського експорту.

Ще одним впливом на економіку Італії стало так зване «чорне» кредитування. В останні роки італійська мафія видавала місцевим бізнесменам більше кредитів, ніж усі банки разом узяті. Кількість боржників аналітики оцінюють в 200 тис. чоловік. Зазвичай це люди з традиційних роздрібних секторів, яким банки не наважуються дати кредити, тому вони вимушені звертатися до мафії.

Традиційно мафія діє на півдні Італії, однак ці кримінальні структури почали втручатися у справи компаній на півночі в усі сфери легальної економіки. Найсильніші клани мафії в Італії: сицилійська «Коза Ностра» (1,87 млрд євро доходу), неаполітанська «Каморра» (3,75 млрд євро) та калабріанська «Ндрангета» (3,49 млрд євро).

Очевидним є те, що вплив мафії на економіку є негативним, її діяльність гальмує розвиток Італії. Отже, уряд Італії пішов у наступ на мафію. У 2009-2011 роки поліція заарештувала 27 з 35 «хрещених батьків» і відправила за ґрати сотні інших активних мафіозі. Асоціація Sos Impresa, що була заснована ініціативною групою торговців для захисту свободи власної підприємницької

діяльності, протистояння рекету та організованої злочинності, теж бореться з мафією.

Боротьба з мафією – не тільки каральні заходи і репресії, потрібні і глибокі економічні та соціокультурні зміни. З цією метою необхідно розв'язати проблеми, які пов'язані з незадоволеними нагальними потребами населення. Якщо ці проблеми не вирішуються, люди вимушені звертатися за грошовою допомогою до мафії. Тому необхідно проводити соціально-економічну політику, яка була б спрямована на задоволення потреб громадян і дала б усім членам суспільства можливість жити гідно.

Науковий керівник: Гриценко О. А., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Тимофеев А. А.,
Национальный юридический университет
имени Ярослава Мудрого,
Институт подготовки юридических кадров для СБУ,
2 курс, 3 группа**

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ

Коррупцией обычно называют использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав с целью получения собственной выгоды. Она имеет очень глубокие корни, так, например, уже в Древней Руси она была широко распространена и называлась «мздоимством». Коррупция в наше время охватили практически все страны мира, различен лишь её уровень и методы борьбы с ней. Коротко остановимся на способах борьбы с коррупцией, которые применяются в разных странах мира.

Так, примером гуманистической политики Европы может быть антикоррупционная политика, которая ведётся Швецией. Там с коррупцией решили бороться через налоги, льготы и субсидии, а не с помощью запретов и разрешений, получаемых из тех или иных органов власти. Для граждан был открыт доступ к внутренним документам государственного управления, позволивший всем желающим понимать, как работает государство, а главное – была создана независимая и эффективная система правосудия. Также правительство установило высокие этические нормы для чиновников, в связи с чем спустя некоторое время честность стала престижной нормой среди государственной бюрократии.

Также большую роль играют церкви и общественное мнение. Так, общественное мнение заставит чиновника, который

занимается коррупцией, уйти в отставку, ведь в противном случае он будет «неприкасаемым» и утратит доверие всего общества и после этого уже не сможет занимать никакие должности. Это пример того, как можно бороться с коррупцией за счёт положительных изменений и самосознания народа. В законодательстве США предусмотрено, что госслужащий должен быть своеобразным эталоном и введены строгие ограничения по поводу даже возможности брать взятки. Также существуют проверки, которые состоят из специально назначаемых в каждом департаменте лиц, которые при необходимости могут запрашивать дополнительную информацию, вызывать на беседу самих чиновников, проводить расследование. При серьезных нарушениях возможно привлечение к уголовной ответственности. Госчиновники высокого уровня проходят обязательную проверку на полиграфе.

Очень своеобразный, но при этом эффективный, способ придумали в Гонконге. Там вместо презумпции невиновности для чиновников действует презумпция виновности, то есть принцип «докажи, что купил имущество не на взятки». Также в Гонконге была создана независимая комиссия по борьбе с коррупцией (НКБК). Она подчиняется непосредственно генерал-губернатору Гонконга, а оклады у её сотрудников на 20-30 % выше, чем в других силовых ведомствах. Эта комиссия не только выявляет взяточников, но и занимается профилактикой, т.е. предотвращением взяток в сферах, наиболее подверженных коррупции. НКБК постоянно анализирует, применяют ли взяточники новые схемы для своих коррупционных действий. Комиссия вправе провести проверку в любом ведомстве и министерстве, если есть хотя бы малейшее подозрение на взяточничество. За первый год работы было поймано свыше 200 чиновников-коррупционеров, среди которых был и шеф полиции Гонконга.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что в мире существует множество схем борьбы с коррупцией, которые являются в той или иной степени эффективными. Украина же, по моему мнению, может также либо выработать свою схему, либо же работать по уже проверенной, ведь главное – это начать, ведь сейчас Украина находится на 144 месте по коррумпированности, исходя из индекса восприятия коррупции.

Научный руководитель: Дарнопых Г. Ю., к.э.н., доцент кафедры экономической теории

СЕКЦІЯ № 3: ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ

**Ревунова К. С.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
1 курс, 8 група**

АНАЛІЗ ВПЛИВУ РІЗНОМАНІТНИХ ФАКТОРІВ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ДЕРЖАВИ

Для економічного розвитку держави необхідно постійно підвищувати показники економічного потенціалу, одним із складових елементів якого є трудовий потенціал. Тому вкрай важливим є усвідомлення факторів (зовнішніх та внутрішніх) впливу на характер розвитку показників трудового потенціалу для покращення економіки країни і її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Трудовий потенціал держави можна визначити як трудові можливості економічно активного населення, зумовлені його кількісними та якісними характеристиками, що реалізуються у вигляді надання суспільно корисної праці належної якості та в необхідній кількості для задоволення потреб на макрорівні.

У науковій літературі існує багато класифікацій складових трудового потенціалу за різними принципами. Наприклад, Шаульська Л. В. пропонує згрупувати показники, що формують компоненти трудового потенціалу в кількісну та якісну складові. До першої складової відносять такі показники: чисельність, щільність, розподіл населення на території, міське, сільське, працездатне населення; смертність, народжуваність, тривалість життя, міграція, природний приріст населення; зайнятість, безробіття, реалізація трудового потенціалу. До якісних складових: стан здоров'я, фізичні можливості, використання трудового потенціалу; професійно-освітній, інтелектуальний потенціал; ментальні, соціокультурні риси, тип поведінки, мотиваційні настанови населення до праці. Але, на мою думку, така класифікація не є вичерпною, і до неї слід додати наступні фактори: екологічний (стан навколишнього середовища), інституціонально-нормативний (інститути інфраструктури суспільства, правові норми), релігійний (релігійні постулати, заборони), міжнародний (політика інших країн,

спрямована на зміну трудового потенціалу), географічно-кліматичні (клімат, природні ресурси та географічне розташування).

Отже, можна зробити висновок, що на якість трудового потенціалу впливає багато факторів і для підвищення трудового потенціалу їх потрібно розглядати як взаємно залежні елементи однієї системи. Також для їх підвищення потрібно визначити не тільки ці фактори, але й те, як, на які параметри якості вони впливають, чітко окреслити структурні елементи трудового потенціалу, виявити резерви підвищення його якості.

Науковий керівник: Вовк І. А., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Долгунін М. Є.,
Харківський торговельно-економічний
інститут КНТЕУ,
економічний факультет,
2 курс, група ЕП-12**

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТА СПОСОБИ ПОДОЛАННЯ

Проаналізувавши динаміку потреби підприємств у працівниках різних професійних груп, можна побачити, що попит на робочу силу за останні роки має тенденцію до зменшення.

Гострою на сьогодні є проблема великої частки безробітних з вищою освітою в Україні. Також останнім часом погіршується ситуація з молодіжною зайнятістю в Україні. Питома вага молоді у загальній кількості безробітних досягла 30%. Молодь без досвіду роботи зазнає найбільших труднощів із пошуком роботи, особливо з офіційним працевлаштуванням. Виникло покоління молоді з неміцною зайнятістю, позбавлене соціального пакету, вихідної допомоги або гарантій. Тому безробіття молоді (за статистикою, це громадяни у віці від 16 до 30 років) є однією з найгостріших соціально-економічних проблем України.

Так, станом на 1 лютого 2014 року, за даними Держкомстату України, в державі зареєстровано 536, 3 тисяч безробітних, що становить 1,9 % від усього населення країни працездатного віку. З них – 178,8 тисяч безробітних – молодь.

Слід відмітити, що рівень безробіття в Україні залишається нижчим, ніж у середньому по країнах Євросоюзу, де він зріс з 8,9 % у 2009 році до 11,3 % у 2012 році. Найнижчі показники зареєстровані в Австрії (4,3 %), Люксембурзі (5,1 %), Німеччині

(5,4 %) та Нідерландах (5,5 %), а найвищі – в Іспанії (26,2 %) та Греції (25,4 %).

У 2013 році в Україні найчастіше ставали безробітними через звільнення за власним бажанням (37,7 % незайнятих до 1 року), рідше за все причиною безробіття було звільнення через оформлення пенсії за віком та інвалідністю. Це було характерно як для жінок, так і для чоловіків.

Нові суперечливі тенденції динаміки українського безробіття потребують свого осмислення та врахування в розробці адекватної політики зайнятості на ринку праці. Загроза безробіття в умовах України пов'язана не з кризою надвиробництва, вичерпанням місткості ринку, як у західних країнах, а з сучасною кризою недовиробництва, неузгодженістю процесів висвітлення, тобто з глибокими деформаціями.

У моделі управління системою зайнятості повинні дістати відображення всі фактори, що впливають на поповнення ринку робочої сили, і мотиви, які формують поведінку населення допрацевдатного віку, працюючого, працевдатного непрацюючого і непрацевдатного.

Не менш негативний вплив на рівень безробіття в Україні має проблема гендерної диференціації попиту на робочу силу та доходів населення України, що розглядається здебільшого через призму економічного спаду. Заробітна плата чоловіків залишається значно вищою, ніж у жінок, крім того, жінкам складніше знайти кваліфіковану роботу.

Також актуальною проблемою на ринку праці України, є проблема мобільності робочої сили. Трансформаційні економічні перетворення в Україні створили можливості для появи нових умов та видів мобільності робочої сили. Безпосередньою причиною трудових переміщень у кожному окремому випадку є невідповідність інтересів і вимог працівника конкретному робочому місцю

Отже, досліджуючи вирішення проблем мінімізації безробіття потрібно розробити та виконати програми, які включатимуть вирішення проблем, які розглядалися. Виконання даних програм прогнозує потенційну можливість зменшення рівня безробіття, але реального рівня безробіття, а не бажаного, який зазначається в статистиці. Подолання проблем, що лежать в основі безробіття – це старт до підвищення зайнятості, а з ним і для підвищення соціально-економічного рівня життя населення.

Науковий керівник: Пронкіна Л. І., к.е.н, професор, зав. кафедри економіки підприємства та економічної теорії ХТЕІ КНТЕУ.

ДЕТІНІЗАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Серед сучасних факторів дестабілізації суспільно-економічних відносин особливе місце посідає тіньова економіка як системна загроза національній економічній безпеці. Одним з основних напрямів тіньових відносин в Україні є тіньова зайнятість, рівень якої за оцінками Міжнародної організації праці становить близько 9 %. Якщо у розвинених країнах тіньова зайнятість найчастіше пов'язана з нелегальною імміграцією та існує, насамперед, у низькооплачуваному сегменті ринку праці, то в Україні нелегальні робочі місця присутні як у низько-, так і у середньо- та високооплачуваних сегментах. Крім того, специфічним явищем є також наявність комбінованих форм оплати праці, які передбачають часткову виплату заробітної плати «у конвертах».

До основних спонукальних мотивів тіньової економічної діяльності належать: потужний податковий прес, антагоністичний з інтересами та можливостями переважної більшості фізичних і юридичних осіб, які діють у межах законодавчого поля України; толерантне ставлення працюючих до практики виплати неофіційних заробітних плат; невідповідність сплачених податків та внесків якості державних послуг; несправедливість пенсійної системи; фактичною безкарністю порушень у сфері зайнятості.

Неформальна зайнятість та тінізація заробітних плат є ризиком стабілізації державного бюджету та досягнення цілей реформування системи пенсійного страхування. Існуючий масштаб тінізації ринку праці та наявність налагоджених механізмів легкого виведення у тінь заробітних плат негативно позначаються на розмірах страхових внесків до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування, а також обсягах надходжень до бюджету податку з доходів фізичних осіб та податку на додану вартість. За таких умов навіть незначні коливання економічної кон'юнктури збільшують масштаби виведення зарплат у тінь, що дестабілізує впливає на систему державних фінансів та солідарну пенсійну систему. Соціальна незахищеність та неможливість реалізації соціальних гарантій нелегально працюючими або тими, хто

частково отримує тіншову заробітну плату, спричиняє зростання рівня бідності в країні.

Основним принципом реалізації заходів з детінізації заробітних плат має стати непогіршення умов ведення бізнесу та оплати праці сумлінних платників податків. Першорядне значення мають створення сприятливих умов для легальної економічної діяльності та формування «економічної довіри» на основі максимального врахування інтересів усіх суб'єктів господарювання та прошарків населення. Важливою умовою детінізації трудових відносин є перерозподіл обсягів страхових внесків між працівником та роботодавцем. Позитивного ефекту від перерозподілу внесків між роботодавцем та працівником може бути досягнуто лише за умов збереження на існуючому рівні або зменшення розриву між фактичною вартістю трудових ресурсів для роботодавця та фактичним обсягом отриманих коштів для працівника. Крім того, для детінізації ринку праці необхідно посилити зв'язок між фактично сплаченими страховими внесками та розміром пенсійного забезпечення. Також необхідно пом'якшити і диференціювати штрафні санкції і покарання за суттєво нешкідливі правопорушення. Практика свідчить, що невеликі, але немінучі суми штрафів, що будуть неодмінно накладатися на порушників, і будуть більше сприяти дотриманню законів з боку «тіньовиків». У той час як надвисокі штрафні санкції, навпаки, сприяють приховуванню таких порушень.

На сьогодні органами влади України було прийнято багато законів, вжито чимало заходів щодо детінізації економіки, але бажаного відчутного результату вони, на жаль, не дали. Вирішення проблеми тінізації потребує узгоджених зусиль держави у багатьох сферах державної політики.

Науковий керівник: Набатова О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Бутчак Р. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 7 група**

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Проблема міграції набуває все більшого значення у світі. Україна, де поряд з українцями проживає більш ніж 110 інших

національностей, не є винятком. Термін «міграція» походить від латинського слова *migratio*, що означає переміщення, переселення людей через кордони різних країн в цілях постійної чи тимчасової зміни місця проживання. Існують різні види міграції.

За напрямками руху: еміграція (вимушене чи добровільне переселення з батьківщини у інші країни), імміграція (в'їзд громадян інших держав у країну на короткострокове перебування або постійне місце проживання) та рееміграція (повернення емігрантів на батьківщину).

За часом виділяють тимчасову (в'їзд в іншу країну на певний період часу), остаточну (в'їзд населення в іншу країну на постійне місце проживання), маятникову (коли працівники живуть в одній країні, а працюють в іншій) та сезонну (в'їзд населення на сезонну роботу).

За характеристикою правового статусу вирізняють: легальну (перетин кордонів на законних підставах), нелегальну (незаконне перетинання національних кордонів) та напівлегальну міграції (в'їзд в певну країну на законних правах, за візою, але особа після завершення її терміну дії з різних обставин відмовляється покидати країну).

Можна виділити 6 основних напрямів міжнародної міграції в Україні:

1) з країн, що розвиваються, до промислово розвинених країн; 2) у межах промислово розвинених країн; 3) міграція робочої сили між країнами, що розвиваються; 4) міграція робочої сили з колишніх соціалістичних країн у промислово розвинені країни; 5) міграція кваліфікованих фахівців з розвинених країн до країн, що розвиваються; 6) міграція у межах СНД.

Проблему міграції населення загострюють політичні негаразди у країні, соціальна незабезпеченість, військові конфлікти, природні катаклізми, незадовільний стан надання освітніх послуг, відсутність перспектив професійного зростання, численні банкрутства підприємств, тощо.

Для України характерна велика кількість емігрантів, що має тенденцію до збільшення. Це спричинено тим, що спеціалісти не задоволені своїм статусом у суспільстві, матеріальним становищем, неможливістю реалізувати свої творчі здібності та низьким соціальним престижем. Україна стала одним із основних трудових донорів для країн Західної Європи.

Кожного року з України емігрують десятки тисяч людей. Міграція за кордон має для України, як правило, негативні наслідки, до яких належать:

1) втрата країною найбільш конкурентоспроможної частини власних трудових ресурсів; 2) уповільнення темпів розвитку науково-технічного прогресу в зв'язку з чисельною еміграцією українських вчених; 3) поширення випадків зловживань та обману громадян приватними агентствами з працевлаштування; 4) виникнення політичних та економічних претензій до нашої країни в зв'язку із збільшенням нелегальної трудової еміграції українців; 5) використання наших громадян за кордоном на низькокваліфікованих, неprestижних, важких роботах зі шкідливими умовами праці.

Проте міграційні процеси можуть і позитивно впливати на різні сфери господарювання через: підвищення рівня кваліфікації, освоєння нових технологій, професій; надходження в Україну додаткової іноземної валюти за рахунок грошових переказів трудових емігрантів та інвестування коштів в економіку через створення спільних підприємств з іноземними засновниками; значне зниження безробіття на українському ринку праці; сприяння інтеграції України до міжнародного ринку праці.

З кожним роком міграція стає все вагомішою і починає набирати нечуваних обертів, тож вона потребує серйозного регулювання з боку держави з метою усунення негативних наслідків.

Науковий керівник: Макуха С. М., д.е.н, професор кафедри економічної теорії

**Кондратенко Т.М.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 24 група**

ПРОБЛЕМА «ВІДПЛИВУ УМІВ» З УКРАЇНИ

Глобалізація відкрила нові можливості для кваліфікованих фахівців, яким тісно в межах своїх країн. Потоки висококласних кадрів (вчених, інженерів, програмістів, діячів культури та мистецтва, лікарів тощо) уже не стримують територіальні рамки, і українці не стали в цьому процесі винятком. Вони досить охоче полишають батьківщину в пошуках кращих місць роботи, великих заробітків або для підвищення освіти. При цьому виникають певні виклики для економіки країни: економічні та політичні негаразди,

науково-технічне відставання, депопуляція населення та його деградація.

До чинників, що обумовлюють відтік учених за кордон, слід віднести низький і такий, що продовжує знижуватись, рівень престижу науки та кваліфікованої праці в суспільстві, атмосферу вразливості, незахищеності, невизначеності, в якій виявилася наука і зайняті в цій сфері. Також гнітюче діє на висококваліфікованих фахівців незатребуваність їх творчих здібностей і професійних знань, результатів наукової діяльності, а також неможливість реалізувати свій потенціал на батьківщині. Крім того, в Україні спостерігається значне скорочення внутрішніх витрат вчених на дослідження і розробки, що також обумовлене кризою науки. Ще однією істотною причиною є незахищеність прав власності на продукт інтелектуальної праці.

З 1996 по 2011 роки задля проживання і роботи за кордоном Україну залишили більше 1,5 тис. кандидатів і докторів наук. Найчастіше українські вчені за цей час виїжджали до США (420 осіб) та Росію (388 осіб). "Гостинною" для українських вчених виявилась і Німеччина, яку обрав для еміграції 251 науковець. Значна кількість наукових емігрантів осіли в Ізраїлі (117), Канаді (109) та Польщі (52). З України від'їжджають фахівці у галузях математичного аналізу, фізики твердого тіла, фізики напівпровідників, будівельної механіки, механіки твердого тіла, хірургії та інших спеціальностей, попит на які стабільно високий.

З одного боку, ціна еміграції – втрата людського капіталу. «Витік мозків» істотно стримує розвиток країни. Вже зараз на ринку праці відчувається дефіцит кваліфікованих кадрів, які доводиться заповнювати за рахунок фахівців з-за кордону. Дефіцит кваліфікованих кадрів, що виникає в країні через еміграцію, збільшує витрати вітчизняних компаній на робочу силу. Дефіцит якісних кадрів у державному управлінні зменшує ефективність держапарату й ускладнює процес проведення необхідних реформ.

З другого боку, українські професіонали, емігрувавши в більш розвинені країни, надалі сприяють залученню інвестицій, технологій, ідей і більш ефективних стандартів ведення бізнесу на батьківщину. А тимчасовий виїзд студентів і вчених для участі в дослідженнях і проектах підвищує їх кваліфікацію, що інтегрує Україну у світове науково-технічне та освітнє співтовариство. Крім того, емігранти просують вітчизняні товари та послуги на світовому ринку.

На мою думку, відплив інтелектуального потенціалу України є дуже серйозною проблемою для держави. На науковий і творчий потенціал українських вчених є попит у світі, але держава повинна

формувати політику в інтелектуальній сфері таким чином, щоб знання і розробки вітчизняних науковців слугували, насамперед, Україні, а не іншим країнам. Тому нинішнє завдання України – захистити і зберегти свій інтелектуальний потенціал. Від цього залежить соціальна еволюція суспільства в цілому та його історична доля.

Науковий керівник: Набатова О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Бірюков М. С.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 6 група**

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Головною причиною трудової міграції з України можна, безумовно, вважати соціально-економічну. Важливими чинниками, які спонукають українців до виїзду за межі держави, є низький рівень життя та безробіття. Дана обставина змушує громадян України шукати для себе кращої долі за кордоном, що цілком відповідає прагненню людини, яка бажає знайти роботу, достойну оплату її праці і має на це конституційне право. Наслідками для країн імміграції є:

1. Країни імміграції мають суттєві вигоди від підготовки спеціалістів іншими країнами.

2. Фірми країн імміграції мають економію як за рахунок нижчої оплати праці іммігрантів, так і за рахунок того, що праця іноземних робітників дає змогу знизити загальний рівень заробітної плати.

3. Робітники-емігранти сприяють омолодженню структури трудових ресурсів країн імміграції.

4. Грошові перекази емігрантів на батьківщину сприяють розширенню реалізації товарів країн імміграції за кордоном.

Разом із тим наплив працівників з-за кордону ускладнює проблему зайнятості в країні, негативно впливає на економічне становище місцевих працівників. Поряд з економічними, виникають соціальні, культурні, правові та інші проблеми.

Для країн еміграції повернення досвідчених кваліфікованих робітників після роботи за кордоном сприяє розвитку національної економіки. Для деяких із цих країн грошові перекази емігрантів є

основним джерелом валютних надходжень, яке перевищує надходження валюти від експорту товарів. Водночас еміграція завдає шкоди країнам, оскільки національна економіка втрачає наймобільнішу і, як правило, найкращу частину трудових ресурсів. Це веде до старіння структури трудових ресурсів.

Серйозною є проблема реадaptaції працівників, які повертаються після роботи за кордоном і відвикли від місцевих умов праці та життя. Особливо негативні наслідки для країн еміграції має вплив висококваліфікованих спеціалістів та вчених. Тому уряди цих країн намагаються проводити політику гальмування такого процесу. Для подолання негативних наслідків необхідно: 1) забезпечити робочими місцями студентів після закінчення навчання у ВНЗ, тому що держава вклала кошти в студента, якщо майбутній кваліфікований працівник не буде працювати на державу, то остання лишиться без прибутку; 2) збільшити кошти для новонародженої дитини та забезпечити до 16 років безкоштовною медициною; 3) знизити податковий тиск на малий та середній бізнес, оскільки із-за високих податків підприємств не може утримувати велику кількість працівників. Треба вводити нові закони, які б були вигідні як для держави, так і для підприємств; 4) підвищити заробітну плату, мотивувати роботу працівників, для того, щоб вони залишались на даній роботі. З метою зменшення еміграції робочої сили необхідне впровадження системи заходів: макроекономічна стабілізація та оздоровлення економіки - створення робочих місць, розширення іноземного інвестування тощо. Зовнішні заходи мають забезпечити цивілізовані форми виїзду працівників за кордон та можливість їх вільного повернення додому, ввезення валюти, а також гарантії нашим співвітчизникам захисту їхніх трудових прав за кордоном.

Науковий керівник: Макуха С. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Дмитренко Р. О.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 24 група**

НЕЛЕГАЛЬНА МІГРАЦІЯ У СВІТІ

Сучасні процеси міграції в світі є однією з ключових проблем усього людства. Суттю цих процесів є прагнення мігрантів

до благополуччя і безпеки, які між собою нерозривно пов'язані. Причинами міграції можуть бути локальні або регіональні військові конфлікти, природні та техногенні катастрофи, епідемії, голод, низький рівень життя, політичні процеси і багато інших.

Сучасною тенденцією у міграційних процесах є поширення нелегальної міграції, яка має значні соціально-економічні наслідки. Нелегальна міграція дестабілізує національний ринок праці, призводить до масових порушень прав мігрантів, створює вогнища напруженості в місцях концентрації нелегалів, негативно впливає на кримінальну обстановку в країні. Нелегально зайняті мігранти виключені зі сфери офіційного працевлаштування і, відповідно, оподаткування, що наносить прямий фінансовий збиток приймаючій державі. Той факт, що нелегальна міграція часто сполучена із кримінальною діяльністю (контрабандою, проституцією, наркотрафіком, нелегальною торгівлею зброєю та ін.) дає підстави розглядати її в контексті загроз національній безпеці країни.

Нелегальна міграція і тіньовий ринок праці виявляються взаємно стимулюючими факторами: нелегальних мігрантів залучають ті країни й галузі, де поширена тіньова зайнятість, і одночасно нелегальна міграція сприяє розширенню тіньового ринку праці, оскільки забезпечує наявність дешевої, безправної робочої сили, готової на кожну, у тому числі й кримінальну роботу заради заробітку.

Вигідність використання дешевої праці нелегалів є основним стимулом і причиною поширеності цього явища в сучасному світі. Вигідність наймання нелегалів для роботодавців очевидна: економія на витратах виробництва настільки значна, що вона далеко перебиває можливі штрафи за порушення трудового законодавства. Однак нелегальна міграція, як це не парадоксально, виявляється вигідною і для держави на рівні окремих галузей і регіонів, оскільки дозволяє стримувати зростання цін на національному ринку товарів і послуг і підвищує конкурентоспроможність продукції цілих галузей на міжнародному ринку. Крім того, не будучи включеними в сферу прямого оподаткування, нелегальні мігранти сплачують непрямі податки. У той же час вони практично не користуються соціальною підтримкою держави. Таким чином, нелегальні мігранти являють собою «чистих платників податків».

Настільки неоднозначне розуміння економічних наслідків нелегальної міграції змушує основні приймаючі країни більш гнучко підходити до пошуку можливостей впливу на неї. На місце колишньої непримиренної позиції «нелегалів у країні бути не

повинно» приходять розуміння неминучості цього явища. Відповідно міграційна політика, крім каральних заходів (жорсткість режиму в'їзду, депортація нелегалів, санкції проти роботодавців), у низці країн доповнюється заходами, спрямованими на легалізацію статусу незаконних мігрантів. Суть цієї стратегії полягає у наданні можливості одержання офіційного посвідчення на проживання та дозволу на роботу тим нелегальним мігрантам, які «довели» свою корисність країні, проробивши в ній кілька років.

Міжнародний досвід в області боротьби з нелегальною міграцією свідчить про те, що в умовах сучасного демократичного суспільства, заснованого на ліберальній традиції, й досі не знайдено дійсно ефективного інструменту, що дозволяє звести нанівець нелегальну міграцію. Це не означає, однак, що від боротьби з нелегальною міграцією варто відмовитися. Бездіяльність у цій сфері може підсилити й закріпити ті негативні явища, які неминуче супроводжують нелегальну міграцію: порушення прав мігрантів, зростання кримінального сектору, виникнення конфліктів на етнічному ґрунті.

Науковий керівник: Набатова О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Сорокіна Д. О.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
міжнародно-правовий факультет,
1 курс, 3 група**

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА НАЦІОНАЛЬНИЙ РИНОК ПРАЦІ

Головними ознаками, виокремлення яких слугує ключем до розуміння сутності глобалізації, є: взаємозалежність національних економік та їх взаємопроникнення. Вплив глобалізації на національний ринок праці відбувається за такими основними напрямками: зміна структури зайнятості, дисбаланс між структурою робочої сили та робочих місць; зміна структури попиту на робочу силу; перенесення виробництв до країн із дешевою робочою силою; підвищення мобільності робочої сили.

У таких умовах необхідною є розробка такої політики регулювання міграції як по експорту, так і по імпорту трудових ресурсів, що забезпечує захист національних інтересів України. Корисним буде використання міжнародного досвіду регулювання трудової міграції, цілями якого в країнах, з урахуванням політики МОП, є: реалізація права громадян на свободу переміщення;

сприяння скороченню безробіття і полегшенню ситуації на національних ринках праці, у тому числі придбання працюючими за кордоном освіти, професії і кваліфікації, що відповідають поточним і перспективним інтересам держав; запобігання відпливу висококваліфікованих кадрів за кордон; забезпечення поворотного характеру міграції; захист прав і інтересів працюючих мігрантів у країнах перебування; надходження в країну валютних коштів від працюючих мігрантів і сприяння тим самим поліпшенню її фінансово-економічного становища.

Глобалізація впливає на розвиток нетрадиційних форм зайнятості. Глобальна економіка демонструє тенденцію до нових форм зайнятості, до віртуалізації праці, інтелектуалізації праці, власності, виробництва.

Взагалі ж діяльність транснаціональних корпорацій не тільки скорочує зайнятість, але й змінює її структуру. Існуюча тенденція: дослідницька та науково-технічна робота, що вимагає кадрів з високою кваліфікацією, зосереджується на "материнських" компаніях, а виробнича робота – на "дочірніх" підприємствах, у довгостроковому плані призводить до декваліфікації робочої сили в країні. Крім того, соціальну напругу в суспільстві створюють інтенсифікація праці, нові форми зайнятості (тимчасові контракти, гнучкий графік роботи, надомна праця тощо). У таких умовах посилюється вплив Міжнародної організації праці на розвиток глобального ринку праці.

Щоб отримати соціальні здобутки від глобалізації, Україні слід поставили перед собою такі завдання: поліпшувати прогнозування зайнятості і тенденцій розвитку ринку праці, удосконалювати статистику і механізм взаємного обміну інформацією між державами з метою своєчасного прийняття заходів; прискорити в рамках створеного загального ринку праці усунення дискримінації трудових мігрантів, поліпшення умов їх праці та життя; боротися із структурним і регіональним безробіттям і напівбезробіттям; підвищувати професійну мобільність робочої сили, удосконалювати і наближувати системи професійного навчання, розвивати загальну політику України у цій області; залучати до економічного життя працівників з низьким рівнем кваліфікації, що мають обмежені можливості або бажання підвищити цей рівень.

Науковий керівник: Гриценко О. А., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

СЕКЦІЯ № 4: УКРАЇНА ЯК СУБ'ЄКТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**Бутенко В. А.,
Национальный юридический университет
имени Ярослава Мудрого,
Институт подготовки кадров
для органов прокуратуры Украины,
2 курс, 7 группа**

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В условиях изменений основных норм мирового хозяйствования, вызванных последствиями финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. и диспропорциями в развитии мировой экономики, особенно актуальным становится вопрос изучения современных международных экономических отношений (МЭО). Исторический опыт подтверждает то, что Украина способна полноценно реализовать свои трудовые, экономические, интеллектуальные и прочие потенциальные возможности путем интеграции в единое мировое экономическое сообщество. В связи с этим наличие и развитие внешнеэкономической деятельности Украины влияет на функционирование всей экономики государства. В частности, оно требует слаженности, синхронности, соблюдения мировых норм во внешней торговле и других формах внешнеэкономической деятельности. Наиболее развитой формой МЭО является международная торговля. По оценкам специалистов, на долю международной торговли приходится около 80 % всего объема МЭО. В настоящее время внешнеторговые сделки Украина осуществляет с партнерами из 180 стран мира. Самыми крупными из них являются: Россия, США, Китай, Польша, Германия и др. В данное время в экономическом аспекте важнейшим партнером Украины является Россия, так как на нее приходится около 49,3 % внешнеторгового оборота. Анализ современного положения внешней торговли Украины свидетельствует о том, что экономические связи в этой сфере являются нерациональными и характеризуются узкой географией. Её структура и эффективность не соответствуют потребностям формирования национальной рыночной экономики открытого типа. Так, часть экспорта в

национальном доходе Украины почти в 4 раза меньше, чем средний показатель в мире.

Стратегическое значение внешней торговли для Украины объясняется тем, что модернизация экономики, привлечение масштабных иностранных инвестиций, новейших технологий возможно лишь при условии формирования в стране устойчивой, открытой для внешнего мира хозяйственной системы, органичного включения Украины в систему международного разделения труда. Но на пути развития сферы внешней торговли в Украине можно выделить основные проблемы. Прежде всего - это позиция других стран мира по отношению к Украине как «эксплуатируемого государства», что не решилась вступлением в ВТО и отменой поправки «Джексона–Вэника». Кроме того, в товарной структуре украинского экспорта очень низкий удельный вес товаров с добавленной стоимостью, что объясняется структурными диспропорциями в развитии украинской промышленности. В мировой практике существуют такие методы устранения этих проблем: увеличение доли высокотехнологичных продуктов за счёт увеличения расходов на научно-исследовательские и опытно конструкторские работы; улучшение имиджа Украины в международных торговых организациях.

Таким образом, учитывая минимальное присутствие сдерживающих факторов интеграции Украины во внешнеэкономическое сообщество при рациональном использовании имеющихся возможностей и правильном самопозиционировании в среднесрочной перспективе 3–5 лет, актуализируется роль Украины в международном разделении труда. Наличие и развитие внешнеэкономической деятельности Украины накладывает свой отпечаток на функционирование всей экономики государства. Необходимо отметить, что определив проблемы, связанные с международной экономической деятельностью Украины, задачи и пути их решения, можно повысить общий уровень экономики страны.

Научный руководитель: Макуха С. Н., д.э.н., профессор кафедры экономической теории

**Гришин-Грищук Р. Б.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
2 курс, 18 група**

ПРОТЕКЦІОНІЗМ І ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Органічною складовою зовнішньоекономічної політики є політика зовнішньоторговельна, яку можна визначити як курс дій урядових і владних структур, використання таких принципів, методів та інструментів впливу на розвиток торгівлі країни, завдяки яким забезпечується досягнення визначених цілей та реалізація національних інтересів.

Існує розгалужена система інструментів регулювання міжнародної торгівлі, які застосовуються при реалізації зовнішньоекономічної та зовнішньоторговельної політики. За економічною природою, цілями і впливом на структуру, обсяги та динаміку зовнішньої торгівлі вони поділяються на дві великі групи: протекціоністські та ліберальні, або фритредерські. Відповідно до цього в міжнародних торговельних економічних відносинах прийнято виокремлювати два типи зовнішньоторговельної політики – протекціоністську та ліберальну. Кожна країна для регулювання зовнішньої торгівлі, а саме експортних та імпорتنих потоків товарів і послуг, застосовує певну кількість торговельних обмежень, як тарифних, так і нетарифних. Ці обмеження, у свою чергу, характеризуються певним рівнем (розміром) – мінімальним, середнім або максимальним. Обґрунтованим можна вважати такий рівень захисту внутрішнього ринку, який, з одного боку, не входить у протиріччя з національними інтересами та імперативами національної безпеки, а з другого – забезпечує нормальний, неускладнений доступ конкурентоспроможних зарубіжних товарів та послуг на ринок даної країни.

Стосовно лібералізації зовнішньоторговельних заходів щодо імпорту і в теоретичному, і практичному планах завжди постає питання: на захисті чиїх інтересів має стояти держава – споживачів (вільний рух товарів) чи виробників (шляхом обмеження ввозу нових товарів із зовні та ін. заходами)? Як показує економічна історія, відкриті економіки ефективніші, ніж закриті.

Відомо, що чим динамічнішим є процес лібералізації, тим більше потерпають від іноземної конкуренції галузі, які не можуть

швидко адаптуватися до нових реалій міжнародного поділу праці. Тому сама лібералізація породжує протекціонізм, що відображає вимоги та настрої виробників і населення в цілому. В менш розвинутих країнах ця ситуація загострюється ще й внаслідок того, що позитивний ефект від лібералізації міжнародного обміну отримують сильніші партнери, а вже потім – слабші.

Виокремлюють типи лібералізації: двостороння; багатостороння (наднаціональна); глобальна. Двостороння лібералізація міжнародної торгівлі відбувається при наданні країнами взаємних торговельних преференцій. Багатостороння лібералізація зумовлена укладанням багатосторонньої угоди про зону вільної торгівлі, вступу до економічного інтеграційного угруповання. Саме цей тип лібералізації є наднаціональним. Глобальна лібералізація зовнішньоторговельної політики здійснюється при вступі в систему ГАТТ-СОТ та в процесі роботи цієї міжнародної організації. Лібералізація торгівлі є віддзеркаленням об'єктивного прогресу інтернаціоналізації національних економік.

Науковий керівник Дарнопих Г. Ю., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Маринич Ю. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
2 курс, 17 група**

ПОЛІТИКА ПРОТЕКЦІОНІЗМУ В СУЧАСНІЙ ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ

Питання доцільності поширення застосування протекціонізму в сучасних умовах є дискусійним. Дискусії точаться навколо того, що сприятливіше впливає на розвиток національної економіки в умовах глобалізації - фритредерство чи протекціонізм. Актуальність даної проблеми виявляється у дедалі більшому застосуванні саме протекціонізму, не завжди доцільному й обґрунтованому, що призводить до негативних наслідків.

Протекціонізм виник в епоху монетарного меркантилізму і природно, що його першими дослідниками були вчені, які відстоювали інтереси купців та торговців. Протекціонізм – це політика держави, що спрямована на захист вітчизняного виробника від іноземної конкуренції. Сьогодні він існує у своїх

різновидах: селективний, галузевий, колективний та прихований. Найяскравіше політика протекціонізму простежується у країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються. Аналізуючи аргументи доцільності протекціонізму, можна побачити його позитивні і негативні сторони.

Перш за все, можна зазначити, що в межах політики протекціонізму обмеження імпорту в країну є необхідним для підтримки вітчизняних виробників, а отже і збереження робочих місць, і зайнятості населення. Це передбачає позитивний вплив на економіку країни в цілому. Під впливом протекціонізму відбувається захист новоутворених галузей, підтримка і стимулювання їх розвитку. Тоді, коли нова галузь виходить на конкурентоспроможний рівень, засоби протекціонізму стають непотрібними. Тобто тут присутня часова обмеженість протекціонізму.

Безспірним є факт необхідності збільшення державного бюджету, адже збір мита – це певний дохід держави. Це актуально в тих країнах, де цього вимагає дефіцит бюджету. А також у тих країнах, де система внутрішнього оподаткування знаходиться на низькому рівні. Адже набагато легше провести митний збір з імпорту, аніж, наприклад, проадмініструвати податок на майно.

Важливими є фактори військово-політичного характеру в рамках політики протекціонізму. Протекціонізм необхідний для розвитку галузей, які виготовляють стратегічну та військову продукцію. Залежність від імпорту такої продукції призводить до гальмування вітчизняного виробництва, а отже ставить під загрозу безпеку країни в цілому.

Негативним наслідком протекціонізму є загострення протиріч між державами-партнерами. Досить часто зустрічаються справжні торговельні війни, які зумовлені посиленням протекціоністських заходів з боку однієї країни і відповідним реагуванням іншої. Також, введення країною тарифних чи нетарифних обмежень зовнішньої торгівлі спричиняють скорочення експорту, що призводить до зменшення зайнятості.

Як правило, політика протекціонізму і політика фритредерства у чистому вигляді не застосовуються. Адже лише у гармонійному їх поєднанні досягається найпозитивніший результат їх застосування.

Науковий керівник Дарнопих Г. Ю., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Лисенко А. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
2 курс, 17 група**

ВНУТРІШНІ ПОДАТКИ ТА ЗБОРИ ЯК НЕТАРИФНІ ЗАСОБИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

У сучасній практиці державного регулювання зовнішньої торгівлі поряд з тарифними заходами досить широко застосовуються й інші, які дістали назву нетарифних. Нетарифні обмеження здійснюються адміністративними, фінансовими, кредитними та іншими методами.

Серед нетарифних методів обмеження зовнішньої торгівлі істотну роль відіграють методи прихованого протекціонізму, що являють собою різні бар'єри, створювані органами державної влади. Як правило, за допомогою методів прихованого протекціонізму країни в односторонньому порядку обмежують імпорт або експорт. До прихованих методів протекціонізму відносять: політику державних закупівель; внутрішні податки і збори; демпінг; субсидії; технічні бар'єри. В свою чергу, внутрішні податки та збори (domestic taxes and charges) є нетарифними заходами регулювання торгівлі. Вони є прихованими методами торгівельної політики, що направлені на збільшення внутрішньої ціни імпортованого товару та тим самим зниження його конкурентоспроможності. Вони не є предметом міжнародного регулювання, тому запровадити даний вид регулювання зовнішньої торгівлі можуть як центральні, так і місцеві органи державної влади.

Податки, що накладаються в основному на імпортні товари, різноманітні і можуть бути прямими (ПДВ, акцизний податок, податок на продаж), мета яких – створення єдиного податкового режиму для іноземних та вітчизняних товарів або непрямими (збори за митне оформлення, реєстрацію і виконання інших формальностей, портові збори).

Внутрішні податки і збори відіграють дискримінаційну роль тільки в тому випадку, якщо вони накладаються тільки на імпортні товари, при цьому товари місцевих виробників оподатковуються не підлягають. Якщо правила внутрішнього оподаткування однакові як для національних товарів, так і для імпортних, то така політика може розглядатися як політика створення рівних стартових умов для конкуренції в ціні і якості. У багатьох випадках внутрішні

податки перевищують за вартістю розмір імпортного мита. Крім того, їх ставка може змінюватися залежно від внутрішньої кон'юнктури місцевого ринку.

Нетарифні заходи застосовуються державою у випадках:

- різкого погіршення платіжного балансу країни, якщо від'ємне сальдо його перевищує 25 % від загальної суми валютних зобов'язань країни;
- поповнення державного бюджету країни;
- досягнення максимального рівня, встановленого урядом країни, зовнішньої заборгованості (понад 50 % ВВП);
- значного порушення рівноваги з певних груп товарів на національному ринку;
- необхідності забезпечення певних пропорцій між імпортною та експортною сировиною у виробництві;
- великої різниці між цінами на національному та світовому ринках;
- порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових норм даної діяльності, що встановлені законодавством країни;
- укладення міжнародних угод для добровільного обмеження експорту чи імпорту.

Податкові надходження займають найважливішу роль у формуванні доходної бази бюджету України, і тому їх правильне формування і нагляд за їх надходженням мають важливе значення для функціонування і розвитку національної економіки.

Науковий керівник Дарнопих Г. Ю., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Закоян А. У.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 1 група**

НЕОБХІДНІСТЬ ВКЛЮЧЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ЄВРОСОЮЗ

Головними чинниками, що впливають на розвиток країни, її безпеку та становлення на міжнародній арені, є економічні та політичні процеси. Характерною рисою сучасного світового соціально-економічного розвитку є бурхлива динаміка інтеграційних процесів у світі. Наразі наша країна зробила вибір, який у подальшому безумовно вплине на майбутнє усієї держави та населення зокрема.

Однією з основних засад зовнішньої політики визначено забезпечення інтеграції нашої держави до європейського політичного, економічного, правового простору з метою набуття членства в Європейському Союзі. Тому для України, котра проголосила свою незалежність і стала на шлях демократичних перетворень і побудови правового суспільства, членство у Світовій організації торгівлі (СОТ), Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та інших, подальша співпраця з Європейським Союзом, Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) має стратегічне значення, тобто є одним із пріоритетних.

2008 року Україна набула членства в СОТ. Приєднавшись до Світової організації торгівлі, Україна дістала можливість не лише брати участь в нових формах світових зовнішньоторговельних зв'язків, а й одночасно впливати на їх формування з урахуванням своїх національних інтересів, їх просуванням через повноправну партнерську участь у формуванні міжнародного торговельного режиму. Наша країна отримала національний режим для товарів, експортованих та імпортованих українською стороною. Вступ України до СОТ створив підґрунтя для початку переговорів стосовно нової угоди з Європейським Союзом, основою якої мала стати зона вільної торгівлі.

Не дивлячись на суттєве ослаблення за останні десятиліття інтеграційного потенціалу ЄС, його економіка залишається дуже привабливою для України. Ця привабливість багатоаспектна: загальноекономічна, інвестиційна, інноваційна, модернізаційна, міграційна, соціальна, цивілізаційна тощо. Потенціал цієї привабливості має абсолютний і відносний вимір. У абсолютному вимірі значення ЄС для України полягає в тому, що провідні країни ЄС мають високорозвинену економіку, ефективну ринкову систему, яка може стати партнером і зразком для України. У відносному вимірі значення ЄС для України полягає в тому, що основні показники розвитку провідних країн ЄС у 5-7 разів вищі, ніж в Україні. ЄС має потужний інтелектуальний та інноваційний ресурс, який дуже привабливий для освоєння Україною. Економічні і соціальні стандарти ЄС досить високі і представляють потужний мотиваційний інтерес для досягнення Україною.

Зазначається, що нова угода про асоціацію має створити нові інститути співпраці, поглибити політичну асоціацію й економічну інтеграцію шляхом встановлення взаємних прав і обов'язків. Таке співробітництво не тільки відповідає природному геополітичному напрямку інтеграційної стратегії України, але є ключовим практичним засобом формування ефективної відкритої економіки. На жаль, цю позицію підтримують не всі українці,

стверджуючи, що курс «на Євроінтеграцію» буде помилкою, оскільки Україна не отримає бажаних результатів, а лише підпаде під неминучу залежність.

Але нагальним є питання досягнення значних економічних та політичних перетворень, на які так довго чекають українці. Беручи до уваги обурення народу, що останнім часом виявилось у формі постійних мітингів та озброєних протистоянь, можна зробити висновок, що українці прагнуть до гідного рівня життя. Люди готові до координальних змін, віддаючи своє життя за надію на краще майбутнє, і це майбутнє вони бачать у курсі «Україна-Європейський Союз».

Науковий керівник: Макуха С. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Данелюк Ю. І.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
1 курс, 2 група**

НАСЛІДКИ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС ДЛЯ УКРАЇНИ

Угода про асоціацію Україна з ЄС оточена безліччю міфів. Хтось вважає, що з дати підписання цього документа по Україні миттєво потечуть молочні ріки, а хтось, навпаки, впевнений, що це призведе до моментальної смерті промисловості. Ці непорозуміння пояснюються тим, що мало хто читав цей документ (перш за все через великий обсяг).

Потрібно зазначити, що миттєвих змін буде вкрай мало. Більшість реформ – від скасування мит до введення нових стандартів безпеки продукції - розтягнуто на весь перехідний період, який згідно з угодою становить 10 років.

Що стосується великих змін, то варто зауважити, що буде створено зону вільної торгівлі (протягом десяти років): поступове зниження мит на імпорт з ЄС до 0%. Як частину угоди про Асоціацію, ЄС скасує цілу низку імпортних мит, які наразі діють при експорті українських товарів в Європу.

Україна, зі свого боку, зробить те саме для європейських товарів. Для українських виробників це означатиме більші перспективи експорту, проте і більшу конкуренцію на внутрішньому ринку. Найбільше у вигаді буде український споживач, адже він

може очікувати більшу якість товарів за меншу ціну. До того ж на кожен групу товарів складено графік зниження ввізних мит. Крім того, встановлюються квоти на імпорт кожної групи товарів, як в Україні, так і в ЄС. Якщо одна зі сторін перевищує встановлену квоту, приймаюча сторона має право підвищити мито або ввести інший захисний механізм. Перехідний період для зниження мит діє тільки для України, ЄС відмовиться від ввізних мит на українські товари відразу після ратифікації угоди.

Також до великих змін належить розробка забезпечення вільного руху капіталу. Тобто кожна зі сторін може ввести захисні дії щодо руху капіталу на строк не більше 6 місяців, якщо в цьому є необхідність (наприклад, значні проблеми з платіжним балансом). А також планується розробити забезпечення взаємного доступу до ринку держзакупівель.

Що стосується змін, які торкнуться кожного українця, то це здешевлення європейських товарів. За рахунок поступового зниження ввізних мит європейські товари на полицях українських магазинів будуть дешевшати. Це стосується техніки, одягу, взуття, продуктів харчування тощо. Падіння цін на європейські товари змусить українських виробників також знизити ціни.

Підписання угоди сприятиме підвищенню якості українських товарів. Угода містить величезний перелік директив і регламентів ЄС, до яких Україні необхідно адаптувати своє законодавство. Зокрема, протягом 3 років ми повинні перейняти європейські стандарти загальної безпеки продукції. Стандарти виробництва окремих груп товарів оновлювати поступово протягом 2-8 років. У першу чергу «відповідати» доведеться виробникам дитячих іграшок, ліфтів, холодильників, морозильних камер. У них буде всього два роки на підготовку до нових стандартів.

Отже, з політичним курсом Україна визначилася. Тепер потрібно тільки його дотримуватись. Я вважаю, що наша країна стала на шлях реалізації свого економічного потенціалу та боротьби з корупцією і тіньовою економікою. Хочеться вірити, що Україну чекає світле майбутнє.

Науковий керівник: Макуха С. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Клим Р. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
2 курс, 10 група**

ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: РИЗИКИ, НЕБЕЗПЕКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ УНИКНЕННЯ

Нещодавно у Брюсселі відбулося підписання політичного розділу Угоди про асоціацію ЄС-Україна. Проте економічну частину Угоди відклали, але експерти впевнені, що це ненадовго. Поряд з цим не варто забувати про ризики і небезпеки, які несе в собі з першого погляду приваблива зона вільної торгівлі з Європейським Союзом.

По-перше, найбільш поширеним аргументом противників Угоди є те, що передбачена нею поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі зруйнує цілі сектори української економіки. Але варто враховувати, що незважаючи на світову фінансово-економічну кризу 2008-2009 рр., ЄС продовжує залишатися одним з найуспішніших економічних та політичних проєктів. Йдеться про умови ведення бізнесу, значний інвестиційний потенціал, високі технології та високу конкурентоспроможність продукції європейських виробників. Європа йшла до цього моменту не одне десятиріччя. Український виробник отримає можливість завоювати своє місце на "заможному" європейському ринку, знайти свою нішу та просувати якісний український продукт за достойною ціною на ринки європейських країн. Вітчизняні споживачі, у свою чергу, отримають доступ до високоякісних європейських товарів в Україні за нижчими цінами ніж за умов встановлення тарифних та нетарифних бар'єрів.

По-друге, негативним наслідком може бути те, що підписання угоди з ЄС зашкодить економічним відносинам України з Митним союзом (МС) та його головним учасником – Росією. Але українська економіка вже зазнала значного негативного впливу обмежень у торгівлі з північно-східним сусідом та ініційованих ним торговельних війн, навіть у період, коли про підписання Угоди з ЄС ще не йшлося. Отже, Угода про асоціацію з ЄС є тим своєчасним заходом, який дозволить: 1) у поточному періоді убезпечити економіку України від негативного впливу російської торгової політики; б) у майбутньому сформувати взаємовигідні економічні відносини між країнами.

По-третє, побоювання висловили і власники кількох машинобудівних заводів, які вважають ЗВТ не вигідною для себе. Цілком очевидно, що позитивні наслідки від підписання Угоди про асоціацію з ЄС для галузі машинобудування будуть відчутні не одразу. Як і для будь-якої іншої галузі знадобляться додаткові інвестиції та модернізація виробництва. Найбільш вразливий сектор – це, безумовно, вагонобудування. Варто пам'ятати, що 80 % продукції цього типу направляється на експорт, в тому числі до Росії та інших країн МС. Водночас для автомобілебудування Асоціація могла б відкрити нові можливості та посприяти не лише виготовленню автомобілів, а і компонентів до них, які можуть реалізуватися як на вітчизняному ринку, так і йти на експорт. Як наслідок, у галузі можуть відкритися нові виробничі лінії для експорту, а отже і з'являться нові робочі місця. Доступ до європейських ринків міг би позитивно вплинути на галузь і допомогти інтегруватися у світову економіку.

Враховуючи викладене, можна зробити висновок, що ризики та виклики, пов'язані з підписанням Україною Угоди про асоціацію з ЄС, треба розглядати як стимули для модернізації національної економіки, підвищення її експортного потенціалу та удосконалення його структури. Економічна співпраця з ЄС забезпечить розширення сфери міжнародних економічних зв'язків України, виведення національної економіки на якісно новий рівень.

Науковий керівник: Марченко О. С., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Ільченко І. О.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
1 курс, 16 група**

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ЧИННИК ПРОСУВАННЯ УКРАЇНИ ДО ЄС

В умовах поширення глобалізаційних процесів зростає роль транскордонного співробітництва. Воно є одним з найбільш дієвих чинників на шляху просування України до ЄС на регіональному рівні – зокрема через активну співпрацю територіальних громад прикордонних регіонів із сусідами.

Україна має найдовшу серед усіх держав СНД ділянку кордону з ЄС – 1152 км, що межує з територією чотирьох європейських країн – Польщі, Словаччини, Угорщини та Румунії. В

Україні проживають десятки тисяч етнічних поляків, угорців, румунів та інших народів. У кожного з них – свої культурні традиції, як і в українців, що за століття історичних перипетій опинилися на території суміжних держав. Такі передумови могли створити значні складнощі у зовнішній політиці, проте Європейський Союз ще в 1990-х взяв ситуацію під свій контроль. Річ у тім, що країни ЄС почали налагоджувати систему транскордонної взаємодії з 1950-х років, хоча тоді йшлося лише про вирівнювання економічного розвитку периферійних регіонів Європи за рахунок більш розвинених країн.

В Україні транскордонне співробітництво розглядається у двох площинах – як інструмент розвитку прикордонних територій та як чинник реалізації євроінтеграційних прагнень. Таке співробітництво прикордонних областей України і сусідніх країн умовно можна розділити на два «напрями»: співробітництво, що відбувається на кордоні з ЄС, і співробітництво у так званому прикордонні, зокрема України, Росії, Білорусі та Молдови.

Слід наголосити, що 19 регіонів України є прикордонними. Їх площа становить близько 77,0 % усієї території держави. Сьогодні на кордонах України створено 9 єврорегіонів, до участі у яких залучено 15 українських областей, та адміністративно-територіальні одиниці тринадцяти прикордонних іноземних держав. Це «Карпатський єврорегіон» (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія), «Буг» (Україна, Польща, Білорусь), «Нижній Дунай» (Україна, Молдова, Румунія), «Верхній Прут» (Україна, Молдова, Румунія), «Дніпро» (Україна, Росія, Білорусь), «Слобожанщина» (Україна, Росія), «Ярославна» (Україна, Росія), «Чорне море» (Україна, Румунія, Росія, Азербайджан, Туреччина, Греція, Болгарія, Вірменія, Грузія, Молдова), «Донбас» (Україна, Росія).

Аналіз сучасного стану розвитку транскордонного співробітництва українських громад та регіонів свідчить про існування певних проблем та труднощів. До них можна віднести недосконалість національного законодавства, відсутність єдиних нормативно-правових та інших стандартів щодо утворення та діяльності єврорегіонів, а також їх наближення до стандартів Європейського Союзу; відсутність ефективної моделі координації державної політики у галузі транскордонного співробітництва на національному рівні; недостатня інституційна спроможність більшості органів місцевого самоврядування щодо здійснення великих проєктів.

Часткове вирішення цих проблем стане можливим із завершенням конституційної реформи в Україні. Вона передбачає,

зокрема, створення власних виконавчих органів обласних та районних рад. Необхідно також розробити комплексну національну програму щодо навчання та підготовки кваліфікованих менеджерів, управлінських кадрів для органів місцевого самоврядування, які мають працювати у галузі транскордонного співробітництва.

Науковий керівник: Камінська Т. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

СЕКЦІЯ № 5: ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ АКТИВІЗАЦІЇ

**Аракелян А. Д.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
1 курс, 21 група**

ІСТОРІЯ ТА СПЕЦИФІКА ПРИВАТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Поняття “приватизація” найгучніше зазвучало після розпаду Радянського Союзу, коли економічні взаємозв’язки підприємств, що охоплювали всі 15 республік, були зруйновані вщент. Але якщо зануритись глибше, це явище не є лише пострадянським і має давні корні.

Аналогії приватизації загальнонародної власності відстають від нашої епохи на кілька століть. Прикладом є секуляризація церковного майна. Західну Європу років триста лихоманило у зв’язку з перерозподілом церковних земель. Реформація Лютера, кальвінізм у Швейцарії, революція в Англії та Нідерландах були пов’язані з переформовуванням власності аж до Наполеона Бонапарта, завоювання якого поставили крапку на церковно-монастирському землеволодінні в Європі. Велика кількість воєн і революцій у той час показує, що зробити мирною приватизацію дуже непросто. Тут існує один важливий момент, який сьогодні делікатно замовчують: для того, щоб приватизувати об’єкт, потрібно спочатку забрати його у законного власника – народу.

В Україні у 1990-і роки передбачалось частину державного майна, що підлягає приватизації, передати у власність громадян безоплатно, рівними частками, а іншу частину приватизувати за гроші. Для забезпечення процесу законодавство встановлювало специфічні платіжні засоби – приватизаційні папери. Сертифікатна модель приватизації потребувала певного комплексу взаємопов’язаних елементів, а саме: суб’єктів приватизації, її об’єктів, методів оцінювання майна, що приватизується, способів та порядку приватизації, платіжних засобів приватизації і порядку їх використання, визначення пільг окремим категоріям покупців. Проте недосконалість законодавства і недобросовісність суб’єктів створили сприятливі умови для зловживань під час приватизації, породили корумпованість чиновників, причетних до її здійснення, та незахищеність інтересів більшості громадян України. На старті економіка України характеризувалась такими рисами, як тотальне

одержавлення і монополізація, відсутність вільних капіталів, що могли бути використані для приватизації, відсутність ринкової структури та інфраструктури. Ці обставини призвели до суперечностей перебігу приватизації. З одного боку, її темпи мали бути високими, щоб швидко формувати приватне підприємництво і достатній прошарок самостійних суб'єктів господарювання. А з другого боку, для цього не було значного обсягу вільних грошових капіталів. Тому платні і безплатні форми приватизації були поєднані, що зумовило основну особливість приватизації в Україні. Та попри всі недоліки, приватизація була необхідна як невід'ємна складова демонополізації економіки, підвищення ефективності виробництва, розвитку ринкових відносин, створення конкурентноспроможного національного ринку та провідного менеджменту.

Приватизація в Україні досі здійснюється під впливом як набутого світового досвіду роздержавлення, так і соціально-економічних та політичних особливостей країни. На жаль, перехід державних підприємств у недержавні не привів до формування ефективних власників та якісного економічного зростання. Методи приватизації та її законодавчо-нормативна база не були зорієнтовані на піднесення реального сектора економіки. Ефективність приватизованих підприємств є невисокою, бо відбувається лише формальна зміна власника, а часом і рейдерство. Принцип соціальної справедливості в процесі перерозподілу державної власності залишився на узбіччі.

Таким чином, реальну вигоду від приватизації отримав невеликий прошарок суспільства. Як наслідок, ми отримали сучасну модель суспільних відносин: всездозволеності одних та невдоволення інших, що впливає на економічний і політичний клімат в країні, продукує соціальні вибухи, міграцію і зuboжіння багатьох громадян.

Науковий керівник: Камінська Т. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Журба Ю. А.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
1 курс, 4 група**

ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ПРОЦЕСУ ПРИВАТИЗАЦІЇ

Оскільки приватизація є загальносвітовою тенденцією другої половини ХХ ст., то виникає необхідність у детальному

розгляді сутності цього явища, його причин, цілей, проблем та соціальних наслідків.

Метою приватизації є забезпечення переходу права привласнення, володіння, розпоряджання і користування майном від держави до фізичної особи або групи фізичних та юридичних осіб у різних формах підприємств. Історія свідчить, що активна приватизація була характерною не тільки для України, а й для Великої Британії, Франції, Італії, Японії та інших країн. В усіх передумовою цього процесу було погіршення економічних і фінансових показників діяльності державних підприємств. До загальних причин процесу приватизації можна також віднести: виникнення необхідності стабілізування державних фінансів, підвищення конкурентоспроможності економіки та залучення трудящих до участі в прибутках та управлінні виробництвом, скорочення витрат на утримання підприємств державного сектору, поживлення підприємницької ініціативи. Тому цілями урядів розвинених країн при проведенні приватизації було: активізація конкуренції, скорочення дотаційної і нерентабельної частини держсектору, полегшення фінансового тягаря уряду, залучення недержавних інвестицій для прискореного зростання виробництва, усунення державної монополії тощо. Все це забезпечує переваги приватизації. Проте у розвинених країнах вона здійснюється, на відміну від постсоціалістичних країн, у вже існуючому ринковому середовищі і не зачіпає долі більшості населення.

Зарубіжний досвід демонструє нам актуальні проблеми та ризики приватизаційних програм. Вони неповною мірою забезпечують соціальний захист незаможних громадян, адже це дуже складна справа. Зазвичай підприємницькі структури мало зацікавлені у реалізації державних соціальних програм. У зв'язку з цим законодавство зарубіжних країн розвивається шляхом встановлення граничних меж приватизації на стабілізаційний період. Така політика у сфері приватизації дозволяє уникнути безробіття, масових неплатежів та погіршення матеріального становища багатьох людей разом з більш вираженим поділом суспільства на заможних і незаможних.

Отже, як і будь-яке явище, приватизація за своєю суттю має і позитивні, і негативні риси. Останні пов'язані також з відсутністю чинного законодавчого базису, що регламентує дану діяльність та чітко налагоджений механізм його реалізації. Але, за умови усунення недоліків регулювання, приватизація є поштовхом до виникнення реальних перспектив для вільної творчої праці, зростання можливостей самореалізації та розвитку комерційної діяльності.

Щодо процесу проведення приватизації в Україні, то її вагомою причиною став перехід від командної до ринкової економіки, демонополізація державної власності. Головна мета – створення ефективних власників – була би виконаною за умови додержання принципів приватизації, а саме: законності, державного регулювання та контролю, ефективної антимонопольної політики, забезпечення прозорості та конкурентності продажу об'єктів тощо. Недотримання цих принципів та деформація механізму викупу державних підприємств призвели до диференціації українського суспільства з негативними наслідками для людського розвитку.

Науковий керівник: Камінська Т. М., д. е. н., професор кафедри економічної теорії

**Фенюк А. Р.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
1 курс, 13 група**

ПОЛІТИКА «АМНІСТІЇ КАПІТАЛУ»

Фахівці зі світової економіки завжди розглядали як одним із способів залучення грошових потоків в економіку держави так звану державну політику «амністії капіталу». Сутність та механізм введення в дію цього явища не є остаточно сформованим, а витікає із можливості вивчення закордонного досвіду в сфері залучення тіньового (неоподаткованого) капіталу до функціонування у державному секторі економіки (наповнення бюджетів державного та місцевих рівнів).

У практиці світового досвіду є сотні випадків проведення в тій чи іншій формі амністії капіталів. Причому, як показує аналіз, амністування злочинних капіталів має місце у державах з економікою перехідного періоду, проте є прецеденти і серед розвинених країн Європи і світу в цілому. Подібні заходи є такою собі угодою між податківцями, правоохоронцями та платниками податків, що несуть в собі визнання владою того факту, що порушень і непрозорого ведення бізнесу в країні підштовхувала недосконалість правової системи і державної політики.

Так, залежно від мети та заходів, світова економічна практика дозволяє виділити два шляхи «амністії капіталу»:

- основний: власне «амністія іноземного капіталу», яка направлена на залучення активів, які знаходяться за межами країни та не є об'єктом оподаткування в національну економіку. Цей процес супроводжується звільненням від сплати податків та відповідальності за їх несплату;

- додатковий: податкова амністія, що передбачає добровільне декларування тіншового капіталу в обмін на звільнення власника від пені, штрафів, сплати частини податків та кримінальної відповідальності за незаконні способи заробляння та утримання коштів.

Характерною особливістю політики «амністії капіталу» є строковий характер, що несе в собі стимулюючу функцію для її потенційних суб'єктів. Додатковими стимулами негативного характеру є заходи встановлення більш жорсткішої відповідальності за економічні злочини (вона може вводиться на початку, в середині та одразу після закінчення «амністії капіталу»).

Основною передумовою ефективної легалізації тіншового капіталу є довіра фізичних і юридичних осіб до держави. Ефективність «амністії капіталу» прямо залежить від реалізації інших заходів, спрямованих на модернізацію держави. Супроводжувальний характер мають структурні реформи, які вносять позитивні зміни в культурі сплати податків та їх раціональному використанні.

Спірним залишається питання щодо окремих категорій суб'єктів, які підпадають під політику «амністії капіталу». Так, існують випадки заборони амністування осіб, які пов'язані з політикою та державним управлінням. Це положення унеможливує на юридичному рівні легалізацію корупційно-зароблених коштів, тим самим суттєво зменшуючи розмір «очищеного» капіталу.

Отже, широкомасштабна політика «амністії капіталу» є одним із достатньо ефективних шляхів залучення тіншових коштів до функціонування національної економіки. Однак складністю її проведення є комплексний характер, який потребує здійснення системи узгоджених заходів.

Науковий керівник: Вовк І.А., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ: ВИДИ, СХЕМИ І РИЗИКИ

Метою будь-якого підприємця є отримання найбільшого прибутку від своєї економічної діяльності. Саме тому кожний керівник розглядає сплату податків як втрати для бізнесу і будує стратегії, як втратити менше.

Існують три основних способи скорочення податкових платежів (оптимізації):

- *ухилення від сплати податків* – невиконання або неповне виконання зобов'язань за податковими платежами. Карається за ст. 212 Кримінального кодексу України;
- *уникнення податків* – зниження податкових зобов'язань завдяки використанню наявних у законодавстві суперечностей і прогалин;
- *податкове планування* – легальна організація господарської діяльності та методів ведення обліку підприємства.

Уникнення податків має хитку правову основу, але при цьому є досить ефективним способом оптимізації оподаткування. Основними шляхами уникнення податків є:

1. Виведення коштів з-під оподаткування

Обов'язковою умовою схем даної групи є використання фіктивних договорів та фіктивних фірм. Часто залучаються номінальні директори та засновники. До схем цієї групи належать:

1.1. Схема, яка збільшує витрати оптимізатора за рахунок перерахування коштів на «сірі» та «чорні» фірми.

1.2. Продаж за готівкові кошти запасів компанії за заниженою вартістю через «псування» або фіктивне знищення запасів.

1.3. Передача податкових зобов'язань однією компанією іншій, яка готова продати податковий кредит або витрати його.

Схеми по виведенню коштів з-під оподаткування відрізняються підвищеним ризиком, є короточасними і можуть бути швидко викриті.

2. Переказ грошових коштів в область з меншим рівнем оподаткування

Відмінність цього шляху в тому, що грошові кошти не виводяться з легального обороту і при необхідності можуть бути повернуті назад. До схем цієї групи відносять:

2.1. Переказ грошових коштів в інші країни з меншим рівнем оподаткування (офшори).

2.2. Переказ грошових коштів на інші підприємства зі спрощеною системою оподаткування (єдиний податок).

2.3. Переказ грошових коштів в інші сфери діяльності або на інші підприємства з пільговим оподаткуванням (сільське господарство, IT-технології, поліграфічна продукція, підприємства інвалідів тощо).

Цей шлях оптимізації за ризиками можна віднести до золотої середини.

3. Відстрочка оплати податків - перенесення на наступні періоди

Використання цього способу призводить до зниження податкового навантаження найближчим часом, з подальшим збільшенням навантаження. До схем цієї групи належать:

3.1. Заміна операцій, які тягнуть податкові зобов'язання, на операції, які не призводять до таких.

3.2. Здійснення операцій з подальшим їх скасуванням для збільшення податкового кредиту та витрат в кінці звітного періоду.

3.3. Використання посередників для збільшення розриву в часі між діями контрагентів і виникненням податкових зобов'язань, використання договорів доручення, комісії тощо.

Цей шлях найменш ризикований: оптимізатор не йде від податків, він їх переносить у часі на більш пізній термін.

На якому із шляхів і схем оптимізації зупинитися – залежить від самого оптимізатора і поставленої ним мети. Однак скорочення податкових виплат не завжди веде до збільшення розміру прибутку підприємства, а навпаки, може призвести до витрат на сплату штрафів від контролюючих органів. Тому в бажанні максимально скоротити податки треба бути дуже і дуже обережним.

Науковий керівник: Шевченко Л. С., д.е.н., професор, зав. кафедри економічної теорії

**Скарлат О. Ю.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
2 курс, 8 група**

СПЕЦІАЛЬНІ (ВІЛЬНІ) ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ В УКРАЇНІ: НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПІВ ОФШОРІВ

На початку 2000-х років в Україні було сформовано 11 спеціальних (вільних) економічних зон (СЕЗ) і територій пріоритетного розвитку (ТПР), метою яких було розвиток виробничих та депресивних регіонів України. Однак своєї мети вони не досягли, тому що служили переважно так званими "податковими гаванями" всередині країни. У зв'язку з цим у 2005 році уряд прийняв рішення ліквідувати СЕЗ і ТПР на території України.

У сучасний період треба відновити СЕЗ, урахувавши досвід організації та функціонування офшорів. Необхідне прийняття нової редакції Законом України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.1992 № 2673-12, редакція від 17.02.2006 № 3370-15, з метою створення необхідних умов для іноземних інвестицій в економіку України.

Спеціальна (вільна) економічна зона (СЕЗ), як визначено у Законі, являє собою частину території України, на якій запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб. Функціональними типами СЕЗ є: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристсько-рекреаційні, страхові, банківські тощо. Окремі зони можуть поєднувати в собі функції, властиві різним типам СЕЗ.

Офшори належать до СЕЗ. Це сервісні вільні економічні зони, особливістю яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового та фіскального режимів, високий рівень та законодавчі гарантії банківської та комерційної секретності, лояльність державного регулювання.

Головними особливостями офшорів є такі:

1) у сфері оподаткування: офшорні юрисдикції не стягують податок на прибуток взагалі, або стягують його тільки з певних категорій доходу, або стягують податок нижчий, ніж у тій країні, де

платники є податковими резидентами. Відсутність податку на прибуток, як правило, є частиною політики залучення іноземного капіталу;

2) вимога проведення ділових операцій за межами країни, де офіційно зареєстрована офшорна компанія;

3) фінансова секретність, проте більшість країн не захищає цю інформацію від розслідування правоохоронними органами іноземної держави, особливо, коли розслідування здійснюється відповідно до міжнародного договору;

4) жорстки правила захисту банківської і комерційної таємниці;

5) система подвійного валютного контролю, в основі якої – відмінність між резидентами і нерезидентами, а також між національною і іноземною валютами. Загальне правило: резиденти піддаються валютному контролю, а нерезиденти не піддаються, але до них застосовуються заходи контролю відносно місцевої валюти;

6) надійні засоби зв'язку — високорозвинені телефонні, кабельні та телекні послуги зв'язку для з'єднання з іншими країнами, регулярний повітряний зв'язок;

7) легкість доступу до зарубіжної банківської системи, що дає можливість розміщувати капітал у твердій валюті в надійних банках стабільної країни. Низькі податки на прибуток та на прибуток корпорацій роблять територію надзвичайно привабливою для середніх та малих компаній для здійснення банківської діяльності.

Науковий керівник: Марченко О. С., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Плющакова В. Ю.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 24 група**

ОФШОРНІ ЗОНИ ЯК ДЖЕРЕЛА ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Активна глобалізація сучасного світу обумовлює економічну нестабільність, що виникає в рамках однієї країни, рідко залишається тільки в її межах, і всі суб'єкти світової економіки в тій чи іншій мірі відчувають на собі її вплив. Боротися з глобальними кризами та їх наслідками досить складно навіть об'єднаними зусиллями країн, тому доцільніше усувати власне джерела їх

появи, одним з яких є офшори. Розглянемо їх згубні прояви, які можуть призвести до посилення економічної нестабільності і початку кризи.

Спочатку слід звернути увагу на ризики країн-джерел офшорного капіталу:

- відтік капіталу з країни призводить до зниження стійкості економічної системи, оскільки виникає нестача фінансових ресурсів і знижується обсяг інвестицій в національну економіку;

- недонадходження та «вितягування» грошей з і без того дефіцитного бюджету держави;

- нерівномірний розподіл національного доходу між різними верствами населення, що призводить до скорочення особисто наявного доходу більшості, а потім до дефіциту платоспроможного попиту і подальшого розвитку кризи.

Для самих офшорних територій джерелом рецесії може бути погіршення репутації країни, викликане її офіційним або прихованим офшорним статусом. Також офшори відчувають ризик, пов'язаний з можливістю практично одномоментного виведення іноземних капіталів з країни в разі будь-якої загрози їх збереженню, у той час як для багатьох невеликих держав офшорний бізнес – основне джерело доходу.

Що стосується світової економічної системи в цілому, то діяльність офшорів створює наступні передумови кризових явищ. По-перше, політика повної конфіденційності і таємності призводить до неможливості отримання реальної інформації про економічний стан окремих компаній і навіть цілих галузей. Існуюча ж інформація є неповною і недостовірною.

По-друге, формування боргових схем, за якими країни, що володіють насправді власними великими фінансовими ресурсами, за офіційними даними вважаються найбільшими боржниками. При цьому податкові пільги сприяють прискореному нарощуванню боргів у всій фінансовій системі. Доходячи до крайньої допустимої межі, у схемі випадає одна з ланок, після чого починається ланцюгова реакція, що охоплює багато країн.

По-третє, нераціональний перерозподіл факторів виробництва, що з часом приводить до макроекономічного дисбалансу.

По-четверте, дестабілізація світової економіки пов'язана з накопиченням в офшорних зонах великих обсягів капіталів. Це означає непропорційне збільшення фінансової сфери, незабезпеченої реальними товарами і послугами.

Хоча треба визнати, що діяльність офшорів не є головною та першочерговою причиною криз, а фактором, що активно сприяє

їх зародженню і поширенню, при цьому на різних етапах кризи вони відіграють різну роль. Вищенаведені причини призводять до розігріву економіки в передкризовий період. На самому піку кризи офшори сприяють різкому відтоку капіталів з кризових ринків, зниження ділової активності та інтересу до проблемних регіонів і галузей, що веде до значного погіршення ситуації і депресії.

Отже, можна зробити висновок, що офшори — феномен, який сприяє дестабілізації економічної системи, посиленню негативних наслідків криз і загостренню соціально-економічних проблем. Незважаючи на те, що повне усунення інституту офшорів маловірогідне, необхідно застосовувати заходи з регулювання їх діяльності, що допоможе в боротьбі з кризами.

Науковий керівник: Набатова О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Лісняк А. А.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інституту підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
1 курс, 18 група**

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

Українська економіка сьогодні як ніколи потребує структурної перебудови, ґрунтовної модернізації, впровадження нових технологій, створення нових робочих місць, підвищення рівня життя тощо. Для реалізації реформ державі потрібні величезні інвестиції, які неможливі без сприятливого інвестиційного клімату. Його створення є першорядною метою національної економіки.

Інвестиційний клімат охоплює сукупність чинників економічного, політичного, правового та соціального характеру, які зрештою визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання. Усі фактори впливу на формування інвестиційної привабливості можна поділити на три категорії: інституційні, економічні, соціально-психологічні.

За останні роки було створено законодавчу базу для формування сприятливого інвестиційного клімату. Було налагоджено міжнародну співпрацю щодо захисту інвестицій із 70 державами світу; внесено зміни до чинного законодавства з метою створення належних умов для інвестування. Однак зазначені заходи не дали бажаного результату. Про це

красномовно свідчить зниження інвестицій у період з 2011-2013 років. За даними Держкомслужби України за 9 місяців 2013 року в економіку вкладено 3722,0 млн дол. США прямих іноземних інвестицій (в тому числі акціонерного капіталу), що становить 86,2 % до відповідного періоду 2012 року та 78,5 % до відповідного періоду 2011 року. До того ж усі капіталовкладення здійснюються у вже розвинені галузі економіки замість нових і більш перспективних. Також спостерігається тенденція до нерівномірного інвестування по регіонах України, що негативно позначається на конкурентоспроможності національної економіки. За рейтингом The Global Competitiveness Index 2013-2014 роки Україна перебуває на 84 місці із 143, що свідчить про несприятливу інвестиційну ситуацію в країні.

Причини зниження надходжень інвестицій полягають, передусім, у відсталості економіки. Варто реалізувати стратегії та програми розвитку пріоритетних секторів економіки та створити належні умови для розвитку підприємницького середовища в країні. Окрім того, на заваді для надходження інвестицій стає корумпованість, складний доступ до інформаційного забезпечення. Та мабуть одним із вирішальних чинників, що заважає сформувати сприятливий інвестиційний клімат, є нестабільна політична ситуація, яку демонструють події зими 2013-2014 років. Очевидно, що непослідовність та нерішучість наших політиків не може сприяти інвестиціям до національної економіки України.

На початку 2013 р. було Урядом було створено державну програму активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки. Цим документом передбачаються наступні заходи для створення сприятливого інвестиційного клімату: стимулювання здійснення інвестиційних операцій в національній валюті, забезпечення фінансової стабільності, детінізація економіки, зниження адміністративних бар'єрів для розвитку підприємництва, зменшення втручання контролюючих органів у господарську діяльність, стимулювання реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки, стимулювання інвестиційної активності суб'єктів малого підприємництва.

Отже, не зважаючи на те, що в Україні законодавча база відповідає потребам для надходження інвестицій, нам необхідно належним чином реалізувати правову основу. Потрібно також провести модернізацію економіки, особливо у стратегічних секторах, сприяти розвитку підприємництва, вирішити проблему тіньової економіки та досягти політичної стабільності.

Науковий керівник: Камінська Т. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Питання дослідження причин інфляції є досить актуальною, оскільки інфляційні процеси викликають негативні тенденції як у економічній системі країни, так і у суспільстві.

В економічній літературі інфляція визначається як знецінення грошей, зубожіння населення, переповнення грошових каналів паперовими грішми. В той же час Державний комітет статистики України розглядає інфляцію як знецінювання грошей і безготівкових коштів, що супроводжується ростом цін на товари і послуги.

Аналіз інфляції в Україні за останні 10 років та детальний за 2011-2013 роки показує, що в Україні наявна помірно-галопуюча динаміка інфляції. Після кризових 2008-2009 рр. спостерігається дезінфляція – поступове уповільнення темпів зростання цін за всіма показниками. В 2013 р. спостерігалися дефляційні тенденції в умовах зниження економічної активності, несприятливих зовнішньоекономічних умовах, росту витрат на обслуговування державного боргу, низької кредитної активності тощо.

Факторний аналіз впливу змін цін окремих товарів і послуг на загальний індекс споживчих цін засвідчив, що основний вплив належить продуктам харчування, житлово-комунальним послугам, та транспорту, зокрема цінам на паливо-мастильні матеріали.

Основний вплив на низхідну динаміку зміни цін виробників має зовнішній попит, уповільнення темпу росту внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту в умовах загальної економічної нестабільності.

Аналіз динаміки індексу цін виробників промислової продукції за основними видами економічної діяльності підтвердив зниження цін за тими видами економічної діяльності, що найбільше залежать від зовнішнього попиту (металургія, хімічна промисловість та ін.)

Основні фактори, які впливають на зміну цін в Україні, такі:

- зміна кон'юнктури на зовнішніх ринках, оскільки Україна залежить від зовнішньої торгівлі як при експорті

(зростання цін виробників) так і при імпорті (зростання цін на газ, нафту);

- результати сільськогосподарської діяльності, оскільки більше 50 % споживчих витрат населення – це продукти харчування (чим вищий урожай зернових та овочевих, тим нижчі ціни);

- бюджетна політика (при зміні влади проводиться політика збільшення державних видатків соціального спрямування, наявність дефіциту державного бюджету, зростання державного боргу та витрат на його обслуговування);

- монетарна політика (суттєвий кредитний бум у 2006-2008 роках неконтрольований НБУ, жорстка монетарна політика у 2009-2012 роках у зв'язку із нестабільністю в банківській системі посилено норми банківського резервування);

- адміністративні заходи спрямовані на збалансування попиту і пропозиції (стимулювання внутрішньої торгівлі, створення оптових ринків і баз та інші).

Досвід боротьби з інфляцією свідчить на користь проведення жорсткої монетарної та бюджетно-податкової політики, яка скорочує сукупний попит. Однак у теперішніх умовах Україні необхідно проводити стимулюючу політику підтримки розвитку реального сектору, зокрема стимулювати банківське кредитування та зростання інвестицій.

Науковий керівник: Пронкіна Л. І., к.е.н, професор, зав. кафедри економіки підприємства та економічної теорії ХТЕІ КНТЕУ

**Косьмін В. О.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
1 курс, 13 група**

ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Поняття ринкової інфраструктури можна сформулювати як сукупність інститутів, галузей, установ, підприємств, організацій, державних та комерційних служб, що забезпечують гармонійне функціонування ринку, як такого. Зважаючи на структурно-функціональну складність побудови ринкових відносин, ринкова

інфраструктура включає в себе широкий спектр різноманітних складових, які умовно можна розділити на такі групи.

Перша група – організаційно-технічна інфраструктура. Зокрема, можна виділити біржі, які є юридичними особами, що забезпечують перманентне функціонування ринку. Відповідно до об'єкту купівлі-продажу на конкретному ринку існують товарні, фондові, валютні, ф'ючерсні та опціонні біржі. Відповідно, товарні біржі реалізують обіг товарів, фондові – цінних паперів, валютні – забезпечують функціонування валютного ринку, ф'ючерсні – реалізують деривативи, а опціонні – спеціалізуються на котируванні боргових фінансових зобов'язань. Окрім бірж, до цієї групи відносять аукціони – продаж широкого спектру товарів за принципом змагальності покупців; торгові палати/дома, транспортні комунікації, холдингові/брокерські компанії, ярмарки, державні асоціації підприємців та споживачів.

Друга група – фінансово-кредитна інфраструктура. Її існування зумовлене функціонуванням банків, фондів, страхових та інвестиційних компаній. Крім того, до цієї групи можна віднести і вищезгадані фондові та валютні біржі.

Третя група – інформаційно-дослідна інфраструктура. Сюди можна віднести науково-дослідні установи, що вивчають проблеми ринку, інформаційно-консультативні фірми, консалтингові компанії, наукові та навчальні заклади, рекламні агентства, а також засоби масової інформації.

Четверта група визначається як законодавчо-правова інфраструктура. Її складовими є законодавчі органи, суб'єкти, що наділені законодавчою ініціативою, нормативні акти, юридичні та аудиторські фірми.

Крім того, на розвиток ринку впливає соціально-економічна та фінансова політика держави. До елементів ринкової інфраструктури також можна включити систему регулювання зайнятості населення, яку можна вважати п'ятою групою. Система регулювання зайнятості спрямована на забезпечення функціонування ринку праці. Держава зацікавлена у створенні спеціалізованих установ, які вирішують проблеми зайнятості. Такі установи називаються біржами праці, вони допомагають знайти роботу офіційно зареєстрованим безробітним, організують їх перекваліфікацію, тощо.

Податкова система разом із витратами держави становить систему державних фінансів, яку можна виділити в шосту групу елементів ринкової інфраструктури. Основа державних фінансів – бюджет, що являє собою сукупність доходів і витрат держави. Податки є основним джерелом доходів бюджету. Мета державних

фінансів як елемента ринкової інфраструктури полягає в тому, щоб забезпечити безперебійне функціонування економіки за допомогою перерозподілу грошей з однієї її частини в іншу.

Вдосконалення ефективної інфраструктури ринку безпосередньо стимулює активний розвиток економіки держави, впливаючи на соціальну та політичну сферу життя населення. Взаємодія інфраструктурних елементів забезпечує гармонійне функціонування ринку. Отже ринкова інфраструктура повинна займати провідне місце серед проблем економічної політики держави.

Науковий керівник: Вовк І. А., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Поліщук А. О.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 24 група**

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ

Сучасний етап розвитку банківської системи України характеризується загостренням міжбанківської конкуренції, що певною мірою обумовлено зростанням частки іноземного капіталу в банківському секторі України та укріпленням у ньому позицій закордонних фінансових груп. Якщо у 2007 р. кількість банків з іноземним капіталом становила 35 установ, у тому числі 13 – із стовідсотковим іноземним капіталом, то станом на 01.01.2014 р. ці показники склали 49 і 19 відповідно.

Зростання частки іноземного капіталу в банківському секторі України обумовлене наданням у 2006 р. іноземним банкам права відкривати свої філії в Україні; пошуком іноземними банками зростаючих ринків для того, щоб реалізувати свої конкурентні переваги (якісніші послуги, менші ставки за кредитами, досконаліше управління ризиками, більший розмір капіталу); привабливістю для іноземного інвестора українського ринку банківських послуг завдяки розвиненості банківської системи, високому попиту на іноземні інвестиції, низьким бар'єрам входження на ринок, дешевій робочій силі.

Станом на 01.04.2014 р. найбільш впливовими іноземними учасниками банківського сектору є Російська Федерація (9,12 %), Кіпр (6,35 %), Австрія (4,96 %), Франція (4,48 %), Німеччина

(3,65 %), Швеція (3,56 %). Окрім цих держав в Україні представлені Угорщина, Польща, Нідерланди, Греція, Велика Британія, Італія, Казахстан, Ірландія, США. Отже, РФ є лідером серед країн-інвесторів банківського сектору України і контролює 10 банків, три з яких вже давно входять в ТОП-10 лідерів ринку. Українські дочірні банки російських гігантів найбільш активно працюють в сегменті кредитування корпоративного сектора ("ВТБ Банк"), але разом з тим кредитують і роздрібний бізнес.

За оцінками експертів, банки з іноземним капіталом працюють в Україні більш ефективно, ніж банки виключно з місцевим капіталом. Масовий прихід іноземних банків як у країни Східної Європи, так і в Україну полегшив доступ дочірніх банків до дешевших ресурсів материнських банків та міжнародного ринку капіталу, що забезпечило їм привілейоване становище у порівнянні з українськими банками. Водночас прихід іноземних інвесторів призводить до появи нових ризиків у діяльності банківської системи, пов'язаних з можливим посиленням нестабільності, спекулятивними змінами попиту та пропозиції на банківському ринку, підвищенням вразливості банківського сектора України до коливань на світових фінансових ринках. Банківські установи з іноземним капіталом не зацікавлені у розвитку конкурентоспроможності вітчизняних виробників, концентруються переважно на фінансуванні споживчих кредитів, метою яких є купівля імпортової продукції (автомобілів, техніки і т.д.).

Ще одним ризиком є вірогідність значного відтоку фінансових ресурсів з банків, що контролюються іноземними інвесторами, в разі погіршення економічної та політичної ситуації, що ми й спостерігаємо останні три роки. Так, з українського ринку банківських послуг вийшли Home credit Bank (Чехія), Bank of Georgia (Грузія), Swedbank, SEB group (Швеція), Credit Europe Bank (Нідерланди), Volksbank (Австрія), Банк Форум (Commerzbank) (Німеччина), Societe Generale (Франція) та ін. З вітчизняного ринку вишли також такі відомі фінансові корпорації, як HSBC (Велика Британія), Bayerische Landesbank (Німеччина) та Kookmin Bank (Південна Корея).

Фактори, що вплинули на швидкий вихід іноземних банків з українського фінансового ринку, можна поділити на три групи: внутрішньоекономічні (незначне зростання реальних доходів населення, висока частка неповернень, що зумовлює високі витрати на роботу колекторів, низька платоспроможність корпоративних позичальників), внутрішньорегуляторні (нестабільна політична ситуація, недосконале законодавство в сфері захисту іноземних інвесторів) та зовнішньоекономічні (підвищення вартості

ресурсів на європейському ринку капіталів, у зв'язку з чим материнським групам не вистачає ресурсів для покриття збитків за проблемними боргами Європи).

Науковий керівник: Набатова О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Полінчук О. О.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 24 група**

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Малий і середній бізнес є важливою складовою світової економіки. У розвинених країнах частка малого і середнього бізнесу у ВВП складає 75-85 %, у Східній Європі цей показник сягає 40 %, в Україні – не перевищує 7 %. Одним зі стимулюючих факторів розвитку малого і середнього бізнесу є франчайзинг. Франчайзинг – це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами, в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє бізнесом, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на певних умовах.

Вступаючи у бізнес, слід пам'ятати що існує ряд переваг та недоліків для франчайзі. Особа, яка придбала франшизу, приєднується до бізнесу, що успішно розвивається. Отже, ризик банкрутства набагато нижчий у порівнянні зі звичайним індивідуальним бізнесом. «Материнська компанія» проводить навчання персоналу і контроль над веденням бізнесу. До інших вигод відносять: використання результатів досліджень франчайзера, вигоди від його рекламних компаній, послуги з проектування і розміщення будівель і приміщень, юридичні послуги та ін. Крім того, франчайзер здійснює часткове фінансування. Воно може здійснюватися в прямій формі (кредити, участь в капіталі), але частіше – в непрямому вигляді (устаткування по лізингу, тощо).

До недоліків можна віднести, перш за все, продаж «сирих» франшиз, коли бізнес-проект не відпрацьовано, невиправдані високі витрати на обладнання, завищені ціни на матеріали. Тобто персону, яка хоче розпочати бізнес на основі франшизи, змушена влити великі суми капіталу, що для багатьох є вкрай складним. Тому франчайзі-стартаперу слід відразу сформулювати серйозний фонд на непередбачені витрати, які, як показує практика, рано чи

пізно обов'язково будуть. Також франчайзі зобов'язаний чітко дотримуватись правил договору, і якщо в нього виникне бажання удосконалити бізнес чи змінити його, вихід з франчайзингової системи понесе за собою немалі втрати. Простіше кажучи, франчайзі не має права вести бізнес на свій розсуд.

У США останнім часом стрімко розвивається франчайзингова діяльність у сферах бізнесу, які спрямовані на полегшення життя, тобто на надання різноманітних послуг. Зокрема поширеною є «фургонна діяльність» – надання транспорту для пришвидшення доставки товарів. Проте поряд із сферою послуг розвиваються і франчайзингові відносини у торгівельній сфері. Так, традиційно найбільш охопленим франчайзингом сектором економіки США є швидке харчування (18%), роздрібна торгівля (14%), надання спортивних і туристичних послуг (12%). У Канаді франчайзинг найбільш розповсюджений у сфері готельного бізнесу (близько 40%). У Європі також найпоширенішою сферою франчайзингової діяльності є сфера послуг (40-45%).

В Україні франчайзинг ще не такий розвинений, як у інших країнах світу. За рейтингом українських франшиз 2014 р. найбільш затребуваними є такі, що пов'язані з сферою громадського харчування, торгівлею продуктами повсякденного вжитку. У десятку кращих в Україні увійшли 4 вітчизняні франшизи, пов'язані з даними сферами, такі як «Наминайко», «Наш край», «Pizza Selentano», «Наша Ряба», і одна іноземна – «McDonald's».

Франчайзинговий бізнес в Україні набуває значної популярності. Це не дивно, оскільки франчайзинг дійсно є ідеальним способом розвитку малого бізнесу, адже він є досить простим видом його ведення, дозволяє швидко увійти на ринок, уникаючи ризиків. Франчайзинг є вигідним не лише для бізнесменів, але й для споживачів, бо вони отримують доступ до товарів іноземного та вітчизняного виробництва, якість яких провірена часом та досвідом.

Науковий керівник: Набатова О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

СЕКЦІЯ № 6: ВПЛИВ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЗЛОЧИННОСТІ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

**Ілліна А. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
господарсько-правовий факультет,
5 група, 1 курс**

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: ЗАГРОЗИ СУСПІЛЬНОМУ РОЗВИТКУ

Тіньова економіка бере початок у перші роки ХХ століття. Під тіньовою економікою слід розуміти господарську діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці. «Тіньові» підприємства не перерозподіляють своїх доходів до бюджетів та державних цільових фондів, не сплачують податків, збільшуючи власні прибутки.

Цей сектор економіки властивий усім країнам і несе в собі такі загрози: 1) призводить до фактичного функціонування у суспільстві двох соціальних підсистем, одна з яких дотримується правових і моральних норм, друга ж використовує протиправні методи; 2) звужує офіційний сектор економіки, є причиною банкрутства значної частини підприємств; 3) формує фінансову олігархію на тлі загального зубожіння населення; 4) підриває економічні основи держави, призводить до занепаду економіки, зростання впливу організованих злочинних груп; 5) впливає на формування органів державної влади, на вироблення і реалізацію державної політики; 6) підштовхує до розпаду бюджетну систему країни; 7) негативно впливає на міжнародний імідж країни, перешкоджає, а іноді блокує надходження іноземних інвестицій.

В Україні, за різними підрахунками, на тіньовий сектор економіки припадає 40–60 % ВВП, що перевищує порогове значення з точки зору державної безпеки у 2-3 рази. Функціонування тіньової економіки поряд з легальною призвело до суттєвого скорочення в структурі доходів державного бюджету частки податкових надходжень, що поставило під загрозу виконання важливих державних програм а, отже, зменшення видаткової частини на виплату пенсій та інших соціальних виплат, заробітної плати, стипендій тощо. Прагнення більшості платників податків йти в тінь проковує й те, що зараз усі підприємці вимушені віддавати у вигляді податків 60-70 % свого доходу, а ще

нарахування на заробітну платню і собівартість продукції, що в результаті значно перевищує об'єм сумарного доходу. Це негативно позначається на прибутковості підприємства. Посилюються неплатежі, відбуваються затримки з виплатою зарплати, різко збільшуються бартерні операції.

На мою думку, є низка заходів щодо подолання тіньової економіки в Україні. Серед них:

- створення стратегічного плану реформування економіки держави;
- врегулювання нормативно-правової бази;
- розвиток біржової системи торгівлі державними пакетами акцій;
- зменшення адміністративного тиску на підприємців;
- спрощення процедури регулювання підприємницької діяльності;
- зменшення податкового тиску;
- створення інституту первинних дилерів;
- створення контролю та перевірок суб'єктів господарювання з боку органів влади;
- впровадження нових ефективних механізмів державної підтримки малого підприємництва;
- полегшення доступу підприємців до фінансово-кредитних ресурсів;
- посилення кримінальної відповідальності за «відмивання брудних грошей» і заняття кримінальною економічною діяльністю;
- створення спеціальної програми повернення і легалізації капіталів, що вивезені за кордони України;
- введення системи регресивно-прогресивного оподаткування, що збільшується від зменшення бази оподаткування і, навпаки, знижується, якщо результати роботи підвищуються;
- заборона використання державного майна і організаційних структур для отримання неофіційного приватного доходу державними чиновниками і управлінцями.

Науковий керівник: Шевченко Л. С., д.е.н., професор, зав. кафедри економічної теорії

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ПРІОРИТЕТНІ ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Сучасні процеси політичної, економічної та правової перебудови в Україні свідчать про те, що серед багатьох проблем, які потребують нагального вирішення, існує проблема тіньової економіки. Її можна визначити як економічну діяльність, яка не відображається в обліку та звітності економічних суб'єктів, не враховується і не контролюється державними органами і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства, без сплати податків. За даними науковців, частка тіньової економіки в Україні дорівнює приблизно 40-60 % економіки України. Проте відомо, що вже при розмірах тіньового сектору у 30 % ВВП настає критична межа, перевищення якої свідчить про функціонування у країні відтворювальної системи тіньових економічних відносин. Тіньовий обіг капіталів відверто загрожує національній безпеці України та призводить до нестабільності в нашій державі.

До низки об'єктивних факторів тіньової економіки, які нами узагальнені, віднесемо такі: монополізм влади та її майже повна безвідповідальність; зацікавленість представників державного апарату в отриманні тіньових доходів; відсутність стабільного й ефективного податкового законодавства, високі податки і нерівномірність податкового навантаження на суб'єкти господарювання; надмірне втручання владних структур в економічні процеси і підприємницьку діяльність; відставання нормативно-правового регулювання суспільно-економічних відносин від практики, правова незахищеність суб'єктів господарювання; повільні й непрозорі приватизаційні процеси; низькі рівні заробітної плати в державному секторі економіки, рівня життя людей, конкурентоспроможності вітчизняних товарів; тривала ізоляваність вітчизняної економіки від розвинених економік.

З-поміж основних негативних наслідків впливу тіньової економіки на економічний розвиток можна виокремити такі: зменшення податкових надходжень до державного та місцевих

бюджетів; створення несприятливого інвестиційного клімату, відплив капіталу за кордон; непрозорий і несправедливий розподіл національного доходу; криміналізація суспільства, правовий нігілізм та недовіра до органів державної влади; дискримінація суб'єктів господарської діяльності, наслідком якої є недобросовісна конкуренція або неправомірне її обмеження; втрата промислового й інтелектуального потенціалу нації; поява економічної бази для впливу на державних посадових осіб, засоби масової інформації, політичні події тощо.

До пріоритетних напрямів детінізації економіки України належать: комплексне нормативно-правове регулювання національної економіки; спрощення податкової системи, підвищення її прозорості, створення правового механізму та відповідної інфраструктури для протидії відмиванню коштів і повернення незаконно вивезених з України капіталів; створення сприятливих умов для розвитку підприємництва та формування ефективної системи управління державним сектором економіки; стимулювання інвестиційних процесів тощо. Довгостроковим завданням є розробка цілісної системи державних, регіональних і галузевих програм, дія яких спиратиметься на безумовне виконання законів України. Сподіваємося, що усунення наявних факторів відтворення тіньових відносин і протидія виникненню нових сприятиме появі повноцінного ринкового середовища, легалізації капіталу, демократизації економіки і суспільства загалом, забезпеченню відродження та ефективного розвитку вітчизняного підприємництва, а також створенню привабливих умов для інвестування і залучення фінансових ресурсів.

Науковий керівник: Камінська Т. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Дарнопих Г. Ю., к.е.н., доц.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
кафедра економічної теорії**

ЕКОНОМІЧНА ЗЛОЧИННІСТЬ ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ

Економічна безпека передбачає захищеність життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави від зовнішніх і внутрішніх загроз. Специфіка економічної безпеки полягає в тому, що саме вона визначає всі без виключення життєво важливі інтереси країни. Відсутність чи незабезпеченість безпеки

економічної унеможливорює досягнення інших аспектів безпеки, – від політичного і військового до медичного і правового.

Потужним негативним чинником, що підриває економічну безпеку, є економічна злочинність. Як і будь-яка злочинність, вона являє собою масове явище, що складається із всієї сукупності економічних злочинів, які скоюються в країні.

Поняття економічного злочину є дискусійним і активно досліджується кримінально-правовими, кримінологічними і криміналістичними науками. Об'єктом наукового дослідження слугують переважно конкретні різновиди економічних злочинів: злочини проти власності, злочини в сфері економічної діяльності (господарські злочини); корисливі злочини тощо.

Дії винного в цих посяганнях дуже часто характеризуються намаганням отримати матеріальну вигоду. Так, користь є обов'язковою ознакою розкрадання; незаконне підприємництво і незаконна банківська діяльність, контрабанда, ухилення від сплати податків, комерційний підкуп та інші діяння здійснюються особою для отримання матеріальної користі для себе або інших осіб.

Інші злочини в сфері економіки не носять суто матеріального характеру, але також можуть бути віднесені до економічних, оскільки завдають майнових збитків власнику (знищення або пошкодження майна), або ж здійснюються в сфері господарської діяльності, перешкоджають причинам її здійснення.

Кримінологи і юристи-практики часто виділяють так звані злочини економічної спрямованості. До них відносять практично всі посадові злочини (передусім, посадові зловживання, хабарництво, незаконна участь у підприємницькій діяльності); злочини, пов'язані з оборотом наркотиків і зброї; деякі інші корисливі посягання (наприклад, екологічні злочини, вбивства на замовлення і т.п.)

Науковці виділяють головні ознаки економічних злочинів:

- 1) вони вчиняються у сфері легальної і нелегальної економічної діяльності;
- 2) суб'єктами цих злочинів можуть бути як підприємці, так і інші особи, які сприяють виконанню господарської діяльності;
- 3) вони завдають економічної, політичної, моральної шкоди суспільству і державі;
- 4) спрямовані на одержання економічної вигоди;
- 5) вчиняються тільки навмисно;
- 6) можуть здійснюватися різноманітними засобами, передбаченими чинним законодавством.

При цьому особливе значення мають дві обставини. Перша: злочинність в економічній сфері, як одній із головних сфер життєдіяльності суспільства, має різноманітні прояви і не завжди

безпосередньо впливає на економічні відносини. Друга: злочинність в економічній сфері впливає і на інші суспільні відносини, що вимагає їх одночасного захисту. У цьому зв'язку дослідження поняття «економічна злочинність» передбачає більш широкий економіко-кримінологічний аналіз, а не тільки встановлення кримінально-правових ознак злочинів. Але при цьому не слід і надмірно розширювати його межі, оскільки це може призвести до того, що більша частина злочинів буде віднесена до категорії економічних.

Аналізуючи негативний вплив економічної злочинності на економічну безпеку держави, необхідно зазначити, що економічна злочинність як самостійне явище має свої власні характеристики, що не властиві окремим економічним злочинам. До них можна віднести:

- 1) високу ступінь її розповсюженості. Більшість злочинів, що скоюються, є економічними;
- 2) високу ступінь її шкідливості. Збитки від економічної злочинності часто не піддаються обрахуванню;
- 3) високу ступінь її латентності. Тіньова економіка – реальність сучасності;
- 4) високий рівень всередині неї рецидиву і професійної злочинності;
- 5) високу ступінь її організованості.

Найбільш негативні тенденції пов'язані із злочинністю в сфері господарської діяльності. До складу факторів, що їх обумовлюють, належать:

а) втрата в цілому організуючого впливу держави на функціонування системи запобігання злочинності у нових соціально-економічних умовах ринкової трансформації суспільства, недоліки державного регулювання і управління системою запобігання злочинності у сфері господарської діяльності;

б) наявність, у певних випадках, кримінальних зв'язків між службовими особами суб'єктів господарської діяльності і службовими особами органів державної влади і управління;

в) недоліки чинного законодавства, яке не забезпечує повною мірою потреб періоду ринкової розбудови суспільства, характеризується значною множинністю нормативних актів і протиріччями між ними;

г) суттєві недоліки в роботі правоохоронних і контролюючих органів щодо протидії злочинності у сфері господарювання, недостатність профілактичного напрямку діяльності;

д) недостатня наукова розробка актуальних проблем протидії злочинам у сфері господарської діяльності.

**Склярова Р. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
1 курс, 6 група**

ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА СТАН НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Корупція – це певне суспільне явище, котре безпосередньо стосується політики, права та економіки. Це так звана «інституційна пастка», яка набрала масштабних розмірів саме у суспільному секторі економіки. З правової точки зору корупція – це така діяльність, яка включає в себе неправомірні дії посадових осіб, зловживання своїми повноваженнями і використання їх для задоволення власних потреб і створення власних благ. Але з економічної точки зору корупція передбачає отримання економічного прибутку – ренти. Державні чиновники прагнуть отримати матеріальні вигоди як за рахунок суспільства, так і за рахунок окремих осіб, які прагнуть прийняття певних рішень. Беручи участь у політичному процесі, бюрократи «проштовхують» такі рішення, які гарантують їм отримання економічної ренти за рахунок суспільства.

В економічній науці рента розглядається, з одного боку, як додатковий дохід, надприбуток, що отримує підприємець від затрачених праці і капіталу. З другого боку, рента – це нетрудовий прибуток, який дарує природа, а не власне підприємницька діяльність. Корупційний прибуток – це невід’ємна частина фінансової ренти, яка означає потік грошових засобів, що виплачуються по чергово через певний проміжок часу.

Поширення корупції негативно впливає на розвиток економіки в Україні, призводить до зниження її результативності. По-перше, вона виштовхує приватне підприємництво у тіньовий сектор, його обсяг значно поширюється, що призводить до зниження податків до державного бюджету. По-друге, поступово зникає конкуренція на ринку, а це веде до погіршення умов ефективного розвитку економіки держави. По-третє, відбувається скорочення бюджетних засобів та їх неправильний розподіл і, як наслідок, зростає можливість підкупів. І врешті-решт, корупційна політика негативно впливає на приваблення інвестицій. Інвестори не вважають за доцільне вносити кошти на розвиток економіки у зв’язку з пануванням корупційного податку.

Для того, щоб боротися з корупційними відносинами, необхідно постійно вдосконалювати антикорупційний апарат і вдосконалювати шляхи подолання даної проблеми. Слід звернути увагу на такі заходи:

- удосконалити систему оподаткування, зменшити податковий тиск на підприємців та інших фізичних осіб, спростувати порядок стягнення податків, розширити сферу застосування фіксованих платежів;
- скоротити державний апарат, обмежити його повноваження щодо контрольних і керівних функцій;
- радикально змінити напрямок роботи органів, діяльність яких спрямована на протидію корупції та інші.

Запровадження дієвих механізмів, спрямованих на протидію корупції, зниження корупційних впливів на політичну, економічну й соціальну системи України видається одним із пріоритетних напрямів діяльності держави сьогодні. Цілеспрямована боротьба з корупцією потребує тривалих соціально-економічних, політичних і правових перетворень. Ця діяльність має ґрунтуватися на поєднанні профілактичних і репресивних заходів, при цьому пріоритетна роль має надаватися профілактичним заходам соціально-економічного і спеціально-кримінологічного характеру.

Науковий керівник: Камінська Т. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Рудич Л. І.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
вечірній факультет,
2 курс, 4 група**

ЗАГРОЗИ КОРУПЦІЇ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі корупція є однією з головних загроз національній безпеці та демократії в Україні. В умовах поглиблення соціально-політичної та фінансово-економічної кризи в державі вона стала одним із негативних чинників, який істотно підриває стабільність, правопорядок, захищеність прав і свобод громадян. Корупція як соціальне явище має здатність легко й швидко пристосовуватися до змін у суспільстві та державі. Її поширеність спричиняють висока вартість та низький рівень життя в умовах недосконалої демократії, правової і політичної культури в Україні. Так, за дослідженнями Transparency International у 2013 р., Україна

посіла 143 місце серед 176 країн за показником корумпованості суспільства, із результатом 26 балів із 100.

Тож, які загрози корупція становить саме для сучасної національної економіки? Насамперед, її соціально-економічним наслідком в Україні є тіньова економіка. Корумпованість чиновників значно ускладнює вільний доступ суб'єктів підприємництва на ринок. До прикладу: для започаткування бізнесу в Україні необхідно отримати близько 30 ліцензій та дозволів, а вітчизняна процедура оподаткування є найскладнішою у світі. Крім того, корупція призводить до зрощення бізнесу і влади. Соціальні групи (або окремі особи), які домінують у сфері володіння ресурсами, прагнуть збереження економічного і політичного ладу, що відповідає їхнім егоїстичним інтересам. Таким чином формується система протиправних переваг у доступі до влади та матеріальних ресурсів, унеможливаючи вільну ринкову конкуренцію. Корупція погіршує загальну економічну ситуацію в країні. Існування великого соціального розшарування між верствами населення та регіонами створює фінансовий тиск на найбіднішу ланку в бюджетній сфері. Корупція деформує систему цінностей у суспільстві, стан морально-етичного виховання громадян. Наслідком цього є позитивне ставлення людей до повсякденного вирішення власних проблем за допомогою хабарів, тобто вони розглядають корупцію як соціальний механізм «прискорення» прийняття необхідних рішень і виправдовують корупційну поведінку. Тобто склався неформальний інститут, який ускладнює боротьбу з нею.

Чинники успішної протидії корупції давно відомі та апробовані міжнародною спільнотою. Це – віддалення великого бізнесу від влади, скорочення бюрократії, зменшення економічного тиску на підприємництво та спрощення умов для нього, відкритість влади, прозорість та зрозумілість процедур прийняття державних рішень, дієві механізми контролю за діяльністю державних органів з боку громадянського суспільства. Необхідно також запровадити певні правові заходи: 1. Забезпечити системний підхід у реалізації антикорупційних ініціатив; організувати процес збирання та аналізу статистичних даних, іншої інформації про реалізацію заходів щодо запобігання і протидії корупції. 2. Здійснити гармонізацію та систематизацію національного антикорупційного законодавства у відповідності зі світовими стандартами; створити належну законодавчу базу для більш ефективної протидії корупції та посилити відповідальність за корупційні діяння; внести зміни до Закону України «Про оперативно-розшукову діяльність» щодо права проведення оперативно-розшуковими підрозділами оперативно-розшукового заходу «контрольована передача коштів

(предметів, документів)» з метою виявлення та документування фактів хабарництва. 3. Запобігати та протидіяти політичній корупції, зокрема, шляхом позбавлення імунітетів депутатського і суддівського корпусів. 4. Вдосконалити діяльність органів виконавчої влади з формування та реалізації державної антикорупційної політики; провести антикорупційну експертизу проектів нормативно-правових актів, підготовку яких здійснюють центральні органи виконавчої влади. 5. Забезпечити правові, інституційні, ідеологічні умови для формування атмосфери професійної доброчесності в державних органах; законодавчо закріпити більш високі вимоги до порядку добору кандидатів на посади державних службовців.

Таким чином, корупція є складною багатогранною проблемою для нашої країни, яка в умовах сьогодення потребує не лише удосконалення економічного та правового механізму, а й ознайомлення всіх державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування із законодавчими запобіжниками корупції. Адже незнання закону не звільняє від відповідальності за його порушення.

Науковий керівник: Камінська Т. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Mitsai V.,
Yaroslav the Wise
National Law University,
Personnel Training Institute
for the Bodies of Justice of Ukraine,
2-nd course, 10-th group**

INDEX OF UKRAINE'S ECONOMIC FREEDOM: PROPERTY RIGHTS AND FREEDOM FROM CORRUPTION

Only targeted state support of business entities in implementing their economic freedom including free choice of work, goods production, expenses and investment demonstrates the development of economically free society. To determine the economic freedom of countries Wall Street Journal in conjunction with the Heritage Foundation initiated in 1995 the calculation of the Index based on 4 categories which together contain 10 criteria - rule of law (property rights, freedom from corruption), open markets (trade freedom, investment freedom, financial freedom), management efficiency (monetary freedom, labor freedom, business freedom), limited government (fiscal freedom, government spending). According to the

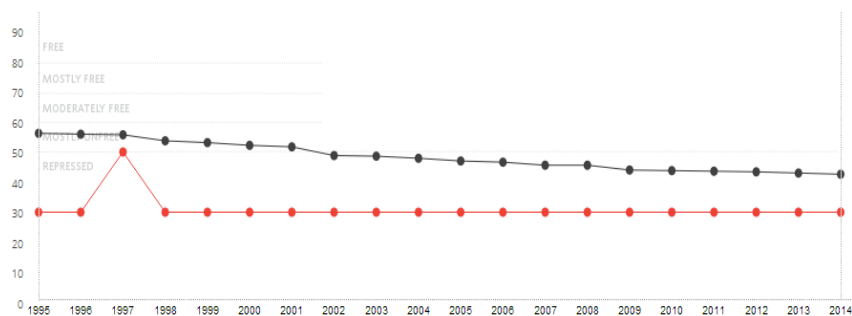
percentage of the Index countries are divided into the following groups: free -80-100%, mostly free - 70-79,9%, moderately free -60-69,9 %, mostly unfree -50-59,9%; repressed - 0-49,9%.

As of 2014, Ukraine is the 155th out of 186 countries with a total rated index – 49,3 %. For comparison, the 1st place – Hong Kong (90,1%), the 12th place – the USA (75,5%), the 50th place – Poland (67 %), the 140th place – Russia (51,9%).

Analysis of Ukraine’s economic freedom is impossible without considering the influence of two law regulators, such as property rights and freedom from corruption (red color on graphs) in comparison with world average (black color on graphs).

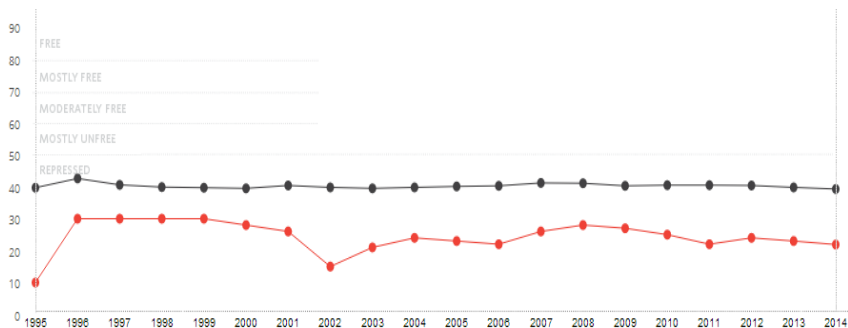
Property rights – 30 %. Article 13 of the Constitution of Ukraine states that "The State shall ensure protection of rights of all property rights holders and economic operators, and the social orientation of the economy. All the property rights holders shall be equal before the law." However, the lack of clear regulation of property rights remedies leads to controversial issues in their application, concerning:

- expropriation of property;
- restrictions on the sale of agricultural land;
- "raiding" – illegal or forceful takeovers followed by regularizing the seized property;
- failure to comply with court decisions regarding the payment of certain funds or return the ownership of certain property.



Freedom from Corruption -21.9%. One of the most serious problems of Ukraine which is gaining year after year is corruption. Business magnates benefit financially from their close association with leading politicians. In 2012, the Law of Ukraine “On Prevention and Combating Corruption” eliminated transparency requirements for public procurement. The judiciary is subject to intense political pressure and

largely carries out the will of the executive branch. Contracts are not well enforced, and expropriation is always a possibility.



To sum up, during the 20-year-old history of the Index Ukraine's economic freedom has improved by over 9 positions. The percentage increase is observed in half of the 10 criteria, but property rights and freedom from corruption don't have sufficient positive dynamic. Ukraine's economy is still "repressed". Among the reasons there are inefficient legal framework that is extremely vulnerable to political interference and corruption which further undermines the fragile rule of law.

Supervisor: Marchenko O., Doctor of Economics, Professor of the Economic Theory Department

**Яцкевич Д. С.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
1 курс, 10 група**

ТЕХНОЛОГІЧНЕ ВІДСТАВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ

Сучасне економічне зростання можна уявити як нерівномірний процес заміщення цілісних комплексів технологічно пов'язаних виробництв – технологічних укладів (ТУ). Життєвий цикл технологічного укладу охоплює період приблизно в сто років розвитку. Новий ТУ зароджується, коли в економічній структурі ще домінує попередній. В цій фазі його розвиток стримується несприятливим технологічним та соціально – економічним

середовищем. Лише з досягненням домінуючим ТУ меж зростання починається масовий перерозподіл ресурсів у технологічні ланцюги нового технологічного укладу.

Сьогодні в Україні за таким показником, як випуск продукції, вищі ТУ – 5-й та 6-й становлять близько 4%, причому 6-й ТУ, що визначає перспективи високотехнологічного розвитку країни у майбутньому, у нашій країні майже відсутній (менше 0,1 %). Близько 58 % виробленої продукції припадає на найнижчий, 3-й ТУ (технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, оброблення металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості) та 38 % – на 4-й. За показником фінансування науково-технічних розробок склалася така ситуація: майже 70 % коштів сьогодні поглинає 4-й і лише 23 % – 5-й ТУ. Інноваційні витрати розподіляються таким чином: 60 % – 4-й ТУ і 30% – 3-й (сумарно – 90 %), а 5-й становить лише 8,6 %. Стосовно інвестицій, які, власне, і визначають майбутнє на найближчі 10-15 років, маємо такі пропорції: 75 % спрямовуються у 3-й ТУ і лише 20% та 4,5 % — у 4-й і 5-й ТУ відповідно. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння та модернізація) 83 % припадає на 3-й ТУ і лише 10 % – на 4-й. Наведені дані свідчать про надзвичайно загрозливу картину, що спостерігається в економіці України, оскільки сьогодні закладається майбутня структура випуску продукції, де домінуватимуть 3-й і 4-й ТУ.

Відставання в технологічній модернізації може призвести до перетворення України на сировинний додаток для розвинутих держав і втрати конкурентоспроможності навіть на традиційних ринках.

Для подолання технологічного відставання економіки України необхідно здійснити такі заходи:

- модернізація виробництва і впровадження нових технологій виробництва, їхнє звільнення від оподаткування; забезпечити субсидування видатків на захист інтелектуальної власності на вітчизняні винаходи і розробки за кордоном;
- сприяти запровадженню системи венчурного фінансування в науково-технічній сфері та забезпечити законодавче супроводження венчурного бізнесу, дозволити страховим компаніям і пенсійним фондам брати участь у венчурних проектах;
- розробити та запровадити у практику «ПІІ-стратегію» (стратегію щодо прямих іноземних інвестицій), заходи якої у контексті

- забезпечення економічної безпеки держави сприяли б адресному залученню та ефективному використанню ПІІ;
- інвентаризація можливостей України у сфері новітніх технологій; розроблення нових навчальних програм і впровадження освітніх практик у сфері нових технологій; розроблення методології управління інноваціями і координація діяльності у сфері новітніх технологій; формулювання й реалізація політики інформаційної, підтримки процесів становлення і розвитку в Україні новітніх технологій;
 - офіційне визнання необхідності розвитку новітніх технологій державою; залучення уваги громадськості і ЗМІ до новітніх розробок як один із факторів сприяння значному збільшенню інвестицій у дані галузі розробок; розвиток у ВНЗ спеціальностей, пов'язаних із дослідженнями новітніх технологій, тобто майбутнього забезпечення кадрів для науки та формування нових галузей виробництва і ринку; створення законодавчої бази, що закріплює офіційну позицію держави щодо визнання нанотехнологій пріоритетним розвитком наукової галузі;
 - вироблення єдиних підходів до систематизації податкових пільг і преференцій, у тому числі з метою стимулювання інноваційної діяльності, вирішення питання адміністрування заходів податкового стимулювання інноваційної діяльності.

Науковий керівник: Марченко О. С., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Пронкіна Л. І., к. е. н., проф.,
академік АЕНУ,
Харківський торговельно-економічний
інститут КНТЕУ,
кафедра економіки підприємства
та економічної теорії**

ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ВИМОГИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Глобальна конкурентоспроможність – це здатність національних економічних суб'єктів займати, утримувати і посилювати таке положення у світовому економічному просторі, яке в умовах економічної глобалізації забезпечує високий рівень соціально-економічного розвитку країни. Глобальна конкурентоспроможність інтегрує у своєму змісті внутрішню конкурентоспроможність – здатність вітчизняних товарів та послуг

забезпечити платоспроможний попит на внутрішньому ринку, необхідний рівень доходів та заробітної плати в умовах відкритої економіки та конкуренції імпортованих товарів, і зовнішню конкурентоспроможність – здатність національних економічних суб'єктів задовольняти попит на товари і послуги на світових ринках, наявність в структурі експорту достатньої кількості товарів і послуг, які забезпечують сталість платіжного балансу країни.

Глобальна конкурентоспроможність України протягом довгострокового періоду залишається на низькому рівні. За рейтингом глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, що оцінює потенціал економічного зростання країн у довго- та середньостроковому періодах, значення індексу України у 2007-2013 рр. коливалось від 3,95 до 4,14 при максимально можливому значенні 7. Це свідчить про певну обмеженість у сучасний період можливостей і ресурсів національної економіки бути ефективною складовою світового господарства в умовах глобальної конкуренції.

У доповіді Організації промислового розвитку ООН (UNIDO) 2002 р. було уперше використано поняття «верхній шлях» (high road to competitiveness) до конкурентоспроможності – економічний розвиток на базі власних НДДКР, інноваційного виробництва; і «нижній шлях» (low road to competitiveness) до конкурентоспроможності – вихід країн на світові промислові ринки за рахунок залучення іноземних інвесторів, надаючи їм у розпорядження якомога більше дешевих трудових і природних ресурсів. Зараз шлях України до глобальної конкурентоспроможності є обмежено нижнім, оскільки рівень іноземних інвестицій у розвиток національної економіки, які мотивуються дешевими ресурсами, є дуже низьким.

Для України забезпечення глобальної конкурентоспроможності є однією з найважливіших проблем, від розв'язання якої залежать історичні перспективи країни. Але існує багато факторів, що перешкоджають вирішенню зазначеної проблеми. По-перше, це сформована в Україні економічна модель периферійної країни, характерними рисами якої є залежність від розвинених країн та країн полупериферії (імпортована, виробнича, техніко-технологічна тощо); низький, порівняно з розвиненими країнами, рівень соціально-економічного розвитку. Ці характеристики взаємопов'язані і обумовлюють одну: залежний розвиток периферійної країни призводить до перерозподілу доходів на користь країн ядра, що обмежує можливість подолання її соціально-економічного відставання. По-друге, низька інноваційна активність суб'єктів господарювання.

Протягом 2000-2012 рр. питома вага підприємств, що займалися інноваціями, та підприємств, що впроваджували інновації залишалася на низькому рівні і майже не змінилася за дванадцять років. Це свідчить про відсутність в Україні стимулів та умов інноваційного розвитку національної економіки, що негативно впливає на її глобальну конкурентоспроможність. По-третє, неефективна інституціональна структура підприємництва в Україні та обмеження його розвитку. Світовий досвід і практика доводять, що важливим чинником розвитку національної економіки є оптимальне співвідношення та ефективна взаємодія великих, середніх і малих підприємств. При цьому мале підприємство розглядається не тільки як доповнення до великого виробництва, а як самостійна форма функціонування і розвитку сучасних продуктивних сил. У сучасний період в Україні малий бізнес не відіграє суттєвої ролі у забезпеченні глобальної конкурентоспроможності. Однією з вагомих причин цього є відсутність необхідних умов і стимулів розвитку підприємництва в цілому, серед яких обмеженість фінансових ресурсів малого бізнесу та низький рівень і непослідовність його державної підтримки.

Глобальна конкурентоспроможність національної економіки, а також можливості і засоби її підвищення, знаходяться у прямій залежності від її структури. Внутрішня конкурентоспроможність визначається структурою національної економіки (галузевою, технологічною), залежить від її відповідності структурі сукупного попиту на національному ринку. Сучасна структура економіки України не забезпечує внутрішньої конкурентоспроможності національних економічних суб'єктів з задоволення сукупного попиту на енергоносії, продукти високого рівня переробки, інноваційні продукти. По першій групі товарів неконкурентоспроможність національних виробників обумовлена ресурсними обмеженнями, по другій – відсталістю технологічної структури національної економіки. Зовнішня конкурентоспроможність також безпосередньо пов'язана з технологічною та галузевою структурами національної економіки, відсталість яких відображає товарна структура експорту та імпорту, дефіцит зовнішньоторгівельного балансу і платіжного балансу країни в цілому зовнішня і внутрішня конкурентоспроможність забезпечується національними суб'єктами господарської діяльності, тому, інституціональна структура (співвідношення великих, середніх, малих підприємств) та ефективність українського бізнесу є прямим чинником, що визначає місце та роль країни у глобальній конкуренції.

Глобальна конкурентоспроможність країни залежить від структури її економіки, що склалася, а її підвищення чи зниження – від структурних змін, що здійснюються на певних етапах історичного розвитку. Структурне корегування економіки України є фундаментальною умовою забезпечення її глобальної конкурентоспроможності та її переходу у майбутньому від нижнього до верхнього шляху до неї.

**Стороженко О. С.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
1 курс, 7 група**

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Невід'ємними складовими сучасних світових економічних процесів є активізація інтеграції національних економік, глобалізація конкуренції та уніфікація її форм. Ефективна інтеграція вітчизняної економіки у світову можлива лише за умови досягнення високого рівня загальної конкурентоспроможності країни.

Враховуючи постійний прогрес теоретичних і прикладних економічних досліджень, Всесвітнім економічним форумом для оцінки конкурентоспроможності був введений індекс глобальної конкурентоспроможності. До його складових входять: якість інституціонального середовища, інфраструктура, макроекономічна стабільність, забезпечення охорони здоров'я та початкової освіти, рівень вищої освіти та професійної підготовки, ефективність ринку товарів та ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, оснащення новітніми технологіями, рівень розвитку бізнесу, інновації та ін.

На жаль, в Україні політика забезпечення конкурентоспроможності національної економіки поки що не здобула відповідного наукового обґрунтування та не здійснюється як комплекс цілеспрямованих заходів. Перехід до світової системи стандартів зараз вимагає чимало часу і коштів, чого не можуть дозволити собі більшість виробників. Тому тільки одиниці українських товарів сьогодні мають міжнародні сертифікати і допускаються на світовий ринок. Крім того, характерними рисами української продукції є її низька якість та значна

матеріаломісткість, оскільки обладнання, на якому вона виготовляється, морально застаріло.

Причинами низької конкурентоспроможності продукції є переважання в експорті України сировинних товарів і недостатність високотехнологічного обладнання, патентів, ліцензій, ноу-хау. Значним недоліком є також нестача професійних кадрів, які можуть працювати на зовнішніх ринках і забезпечувати збут продукції.

Але варто зазначити, що в межах України найбільш конкурентоспроможними галузями є чорна металургія, хімічна промисловість, а також широкий перелік продукції АПК (жири і масла тваринного та рослинного походження, м'ясо, молочні продукти, шкіряна сировина). Високий рівень порівняльних конкурентних переваг на ринках зарубіжних країн мають локомотиви і рухомий состав, трамваї, судна, човни, літальні, космічні апарати та їх частини. Звертає на себе увагу високий рівень конкурентоспроможності на ринках країн Євросоюзу одягу та текстильних виробів. Серед галузей сфери послуг найвищі конкурентні переваги мають транспортні послуги, серед яких явним лідером є послуги трубопровідного транспорту.

Протягом 2011-2012 рр. Україна поліпшила свій результат у рейтингу Індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму. Однак у 2013 р. країна перемістилася на 11 позицій униз, зайнявши 84 місце з 148 оцінюваних країн. В Індексі легкості ведення бізнесу Світового банку – країна перемістилася на 15 позицій вгору в рейтингу 185 країн світу, досягнувши максимуму у своїй оцінці за останні 6 років. Такі результати свідчать про те, що в країні стає простіше вести бізнес. Формування економічної моделі України має орієнтуватися на сучасні світові досягнення, стрімко змінювані технології виробництва, технічні, екологічні та інші стандарти і критерії конкурентоспроможності.

Отже, в умовах глибоких структурних змін міжнародного та національного ринку головне завдання України полягає у проведенні інноваційної політики, залучення кваліфікованих трудових ресурсів та формування гнучкої системи управління якістю на підприємстві.

Науковий керівник: Макуха С. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Фабрис К. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
1 курс, 1 група**

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Конкурентоспроможність національної економіки – це здатність країни в умовах соціально орієнтованої національної економіки забезпечувати високу якість життя нації на основі ефективного використання національних ресурсів та ефективної системи виробництва товарів та послуг. Проблеми формування конкурентних стратегій міжнародних фірм і забезпечення національної конкурентоспроможності перебувають у центрі уваги урядів різних країн світу. Адже, від можливості країни виробляти і продавати конкурентоздатну продукцію на світових ринках залежить її здатність забезпечувати національну безпеку, суверенітет, добробут та розвиток громадян.

Незважаючи на значний природний, інтелектуальний та інноваційний потенціали, Україна не використовує свої конкурентні переваги у зв'язку з відсутністю належної структури та технологічною відсталістю виробництва, слабкістю фінансового та банківського секторів, низькою якістю державних інституцій, високим рівнем корупції. І як наслідок – різке послаблення конкурентних позицій за індексом глобальної конкурентоспроможності.

Незахищеність базових громадянських та економічних інтересів суб'єктів господарювання, відсутність комплексних реформ у податковій, бюджетній та судовій системі перешкоджає здійсненню активної підприємницької діяльності в Україні, стримує приплив потенційних довгострокових іноземних інвестицій, що зводять нанівець можливість створення конкурентного ринку в Україні.

За даними Світового економічного форуму, порівняно з високорозвинутими країнами, Україна має низький рейтинг національної конкурентоспроможності, а саме 84 місце.

Отже, реалізація мети до зростання та підвищення конкурентоспроможності має відбуватися через:

- створення ефективної ринкової системи, адаптованої до викликів світових ринків через подальше якісне трансформування економічних відносин;

- визначення сфери відповідальності державних органів влади та громадських організацій щодо забезпечення реалізації стратегії побудови конкурентоспроможної моделі економіки;

- забезпечення сприятливих організаційно-правових умов функціонування бізнесу, зокрема, спрощення системи реєстрації, ліцензування та звітності, розробка законодавчої бази щодо захисту прав власності інвесторів;

- активізування діяльності держави та підприємницьких структур щодо розвитку інфраструктури в Україні;

- стимулювання припливів вітчизняних та іноземних інвестицій в стратегічні для України галузі економіки - це посприє прискоренню ринкової трансформації економіки та створенню валютних резервів, необхідних для модернізації виробництва та підтримки країни з виходу із кризи.

- заохочування інноваційних процесів шляхом надання безпроцентних та пільгових позик та грантів як науково-дослідницьким інститутам та організаціям, так і окремим вченим, вжиття заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації тощо;

- здійснювання всебічного розвитку людського капіталу та підвищення фаховості трудових ресурсів .

Причинами до зростання та підвищення конкурентоспроможності також є: скорочення бюджетного дефіциту; зменшення інфляції; ґрунтовність та доступність вищої освіти.

Науковий курівник: Макуха С. М., д.е.н, професор кафедри економічної теорії

СЕКЦІЯ № 7: УКРАЇНА НА ШЛЯХУ РОЗБУДОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

Шевченко Л. С., д.е.н., проф.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
кафедра економічної теорії

ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ У ВИЩІЙ ОСВІТІ

Злиття і поглинання (M&A) – це загальна назва всіх угод із передавання корпоративного контролю у всіх формах, включаючи купівлю й обмін активами. Сюди входять самі злиття (об'єднання компаній в одну), поглинання, придбання компаній, LBO (викуп із використанням інструменту боргового фінансування), MBO (викуп акцій запозиченими коштами), «takeover» (вороже поглинання), рекапіталізація, зміна структури власності, «зворотне злиття» (створення публічної компанії без IPO), «spin-off» (виокремлення і продаж бізнес-одиниці) та інші угоди, які передбачають передавання корпоративного контролю з рук одних акціонерів іншим, як правило, для підвищення прибутковості, стійкості і конкурентоспроможності компаній [1].

У сфері вищої освіти *повне злиття* є об'єднанням двох або більше освітніх організацій, які раніше існували роздільно, у новий ВНЗ. При цьому часники угоди втрачають свій статус юридичної особи і після угоди ліквідовуються. *Часткове злиття* відбувається шляхом утворення за участі двох і більше ВНЗ нового підрозділу (факультету), діяльність якого управляється спільно учасниками об'єднання. *Поглинання* означає приєднання одного ВНЗ до іншого на певних умовах. Наприклад, включення до великого регіонального університету невеликого ВНЗ чи наукового інституту із збереженням або без збереження свого статусу і найменування.

Укрупнення університетів шляхом злиття і поглинання характерне для країн Європи і США останні 20-30 років. Так, у США в результаті злиття двох приватних коледжів наприкінці XIX ст. був утворений Каліфорнійський університет у Берклі, а при злитті Технологічного інституту Карнегі та Інституту промислових досліджень Меллона у 1970-ті рр. – Університет Карнегі-Меллон. Шляхом поглинання коледжів і шкіл розвивається Університет Нью-Йорку. У 2014 р. анонсовано включення до його складу Політехнічного університету Нью-Йорку як інженерної школи [2].

У Великій Британії на початку 2000-х років мало місць злиття двох університетів – Victoria University of Manchester і UMIST

– в єдиний University of Manchester, який став одним із найбільших у країні. У Німеччині нещодавно 15 ВНЗ країни оголосили про бажання об'єднатися задля покращення умов наукової роботи і навчання. Інтеграція університетів у Фінляндії активно відбувається з 2009 року в рамках державної політики підвищення якості освітніх програм вищої професійної освіти і посилення конкурентоспроможності бренду «навчання у Фінляндії». У результаті реформ у Фінляндії кількість класичних університетів, у яких навчаються понад 170 тис. студентів, доведено до 16 [3]. У Норвегії у 1994 р. органами управління освітою було вирішено об'єднати більшість норвезьких ВНЗ у 8-10 великих університетських комплексів з великою кількістю кампусів, дослідницьких підрозділів і єдиною адміністрацією. Інтеграційні процеси на цей час не завершені, причому ВНЗ, які вирішили об'єднатися, мають право роз'єднатися, якщо ідея себе не виправдала [4]. У Данії урядом створено Інноваційний фонд, який, окрім інших функцій, надає фінансову допомогу при об'єднанні ВНЗ.

Найбільш масштабний проект зі злиття університетів і інститутів реалізовано у Китаї у 1990-2000-ні роки відповідно до проекту «211»: замість 600 освітніх установ створено 100 національних університетів, які відповідають міжнародним стандартам освіти й науки. У РФ, за оцінками Уряду, 20 % ВНЗ споживають 80 % освітнього бюджету країни, є неефективними і мають бути об'єднаними з іншими, більш ефективними ВНЗ. Ідеться фактично про поглинання малих ВНЗ великими. Однак такі об'єднання ініціюються державою, не є добровільними і не можуть бути призупинені за рішенням ВНЗ.

Злиття і поглинання у вищій освіті мають як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних слід віднести: концентрацію і більш ефективне використання матеріальних і людських ресурсів та об'єктів інфраструктури; економію коштів за рахунок усунення дублюючих підрозділів; залучення нових стратегічних інвесторів, покращення системи управління; посилення конкурентних позицій новоствореного ВНЗ на внутрішньому ринку освітніх послуг; формування транснаціонального університету для виходу на ринки інших країн; розвиток регіонів розташування великих об'єднаних ВНЗ.

Можливими негативними наслідками процесів злиття і поглинань у вищій школі є: необхідність значного часу як на узгодження культур і норм поведінки ВНЗ, які об'єднуються; певне ослаблення сильних ВНЗ та складнощі з управлінням новоствореним університетом; можливість виникнення

психологічного дискомфорту викладачів при роботі у нових колективах та інші.

Злиття і поглинання ВНЗ очікують вищу школу України. Протягом 1990-2000-х рр. відбулася неконтрольована видача ліцензій на освітню діяльність новим ВНЗ. Як результат – кількість ВНЗ III-IV рівня акредитації зросла з 149 у 1990/91 навчальному році до 325 у 2013/14 навчальному році. Якість освіти при цьому не змінилася, а в окремих випадках погіршилася. Не маючи потрібної наукової та матеріальної бази, більшість нових ВНЗ намагаються задовольнити ринковий попит на економістів, юристів і менеджерів. Натомість високотехнологічні спеціальності відійшли на другий план. Необхідність не тільки реформи вищої освіти, а й оптимізації кількості ВНЗ стає очевидною.

Література

1. Эффективные слияния и поглощения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : ushkolnik.ru/docs/index-4814661.html?page=9
2. Павлюткин И. Слияния в российской высшей школе: мотивы, издержки, возможности [Электронный ресурс] / И. Павлюткин. – Режим доступа : http://www.akvobr.ru/slijania_v_rossiiskom_vpo.html
3. Воронин А. В. Зарубежный опыт интеграции университетов [Электронный ресурс] / А. В. Воронин, И. Р. Шегельман. – Режим доступа : <http://ivdon.ru/magazine/archive/n2y2013/1642>
4. Рылько Е. Почему слияния вузов даются непросто? [Электронный ресурс] / Е. Рылько. – Режим доступа : <http://www.hse.ru/news/recent/64098302.htm>

**Дорощенко К. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інституту підготовки кадрів
для органів юстиції України,
2 курс, 11 група**

ЄВРОПЕЙСЬКА ОСВІТА: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Початок ХХІ сторіччя ознаменувався зростанням уваги суспільства до вищої освіти, модернізація якої стала об'єктивною необхідністю. Вища освіта у цивілізованому світі є не просто засобом задоволення фахових потреб особистості, вона є духовною необхідністю суспільства. Проте, як констатують

аналітики, вища освіта останнім часом стала менш якісною, переважна більшість випускників вищих навчальних закладів виявляються не конкурентоспроможними на європейському ринку праці. Це спонукало провідні університети Європи об'єднати свої зусилля в рамках укладеної Болонської Конвенції і започаткувати великомасштабну реформу шляхом створення зони європейської освіти та науки.

В Україні за роки незалежності було створено національну систему освіти, визначено пріоритети, напрями та завдання її розвитку, створено відповідну правову базу. Було закладено необхідні умови для розвитку освітньої галузі з метою формування високого освітнього рівня народу України.

Але, на думку фахівців, однією із негативних тенденцій, які свідчать про незадовільний стан української освіти у сучасний період, є її невідповідність вимогам та стандартам європейського і світового ринків праці. Нині розвиток освіти підпорядковується законам ринкової економіки, що вимагає постійного поповнення змісту освіти новітніми матеріалами, запровадження сучасних технологій навчання з високим рівнем інформатизації навчального процесу, розвитку вищої освіти у контексті тенденцій світових освітніх систем.

Одним із напрямів реформування освіти в Україні є приєднання до Болонського процесу. Україна взяла на себе зобов'язання проводити роботу з приведення якості національної освіти у відповідність до європейських стандартів. Чимала робота в цьому напрямку в Україні вже проведена. Кабінетом Міністрів України прийнято Постанову від 31.12.2005 р. № 1312 «Про невідкладні заходи щодо запровадження зовнішнього незалежного оцінювання та моніторингу якості освіти», якою затверджено Положення про Український центр оцінювання якості освіти (УЦОЯО). Починаючи із 2008 року всі вступники зараховуються до ВНЗ за результатами зовнішнього тестування. Проте Україна у сфері забезпечення якості вищої освіти поки що відстає від загальноєвропейського рівня.

Аналіз Європейських стандартів вищої освіти дозволяє виділити основні вимоги і напрями, які стосуються як внутрішніх, так і зовнішніх чинників забезпечення її якості: чітке визначення політики і пов'язаних з нею процедур забезпечення якості; стратегія, політика, процедури і виконавці повинні мати визначений офіційний статус; формулювання, оприлюднення і послідовне дотримання критеріїв, на яких повинна базуватись будь-яка діяльність із забезпечення якості; відповідність доступних ресурсів поставленим цілям та процедурам їх реалізації; участь у

процесах забезпечення якості усіх зацікавлених сторін; регулярний моніторинг і звітність; публічність і доступність усієї інформації з питань забезпечення якості освіти.

Таким чином, освіта є стратегічним ресурсом поліпшення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення авторитету і конкурентоспроможності української держави на міжнародній арені. Важливо всебічно вивчати і впроваджувати досвід організації освітнього процесу в ЄС, що забезпечить зростання конкурентоспроможності України на європейському і світовому ринках праці та освітніх послуг. Висока якість освіти є найголовнішою умовою утвердження України на світовому ринку високих технологій.

Науковий керівник: Марченко О. С., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Катеринюк Л. О.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
господарсько-правовий факультет,
1 курс, 8 група**

БІЗНЕС-ІДЕЇ В ІННОВАЦІЙНІЙНОМУ РОЗВИТКУ ВНЗ

Починаючи з 40-х років ХХ ст. університети, окрім виконання соціальної ролі, стають двигуном економічного розвитку, особливо в інноваційній сфері. Інноваційна діяльність сучасного ВНЗ полягає у виробництві наукових знань як специфічного інтелектуального капіталу. Але наукові знання не становлять комерційної цінності доти, доки не доведена їх спроможність отримувати прибуток. Отже, організація ефективного науково-дослідного процесу у ВНЗ вимагає не просто вироблення нових знань, а ще й виробництва бізнес-ідей, які б користувалися попитом і мали можливість комерційного розвитку на ринку.

Бізнес-ідея являє собою сукупність розумових висновків, потенційно матеріалізовану в образі якогось об'єкта або якоїсь технології. Разом із тим бізнес-ідея являє собою перший і, мабуть, найбільш важливий етап інноваційної діяльності. Умовно можна виділити чотири основні стадії життєвого циклу бізнес-ідей: постановка завдання, пошук шляхів його вирішення, вибір одного з них і конкретне оформлення бізнес-ідей, розвиток бізнес-ідей. Ключовим питанням створення бізнес-ідей є забезпечення її реального зв'язку з ринком, досягнення

ринкового відгуку. Для цього необхідно дотримуватися кількох основних правил і принципів.

По-перше, в інноваційній діяльності ВНЗ необхідно спиратися на ринкові методи прийняття управлінських рішень. Прийняття рішень із організації такої діяльності має бути гнучким і адаптивним. В ідеалі необхідно виділити всі інноваційні підрозділи ВНЗ в окрему комерційну структуру. В даний час ВНЗ можуть ставати засновниками малих інноваційних підприємств. По-друге, для постійного зворотного зв'язку бізнес-ідеї та ринку необхідно вже на ранніх стадіях інноваційної діяльності залучати до проекту маркетологів, фахівців з реклами та просування майбутнього товару або послуги. По-третє, забезпеченню зв'язку з ринком сприяє розуміння того, що бізнес-ідея – це потенційна конкурентна перевага ВНЗ як організації. Саме тому охорона інтелектуальної власності повинна починатися вже з моменту створення бізнес-ідеї.

Дослідниками відзначається, що лише 7-10% ідей можуть вважатися дійсно оригінальними. Такий стан справ, насамперед, пов'язаний з недостатнім опрацюванням першої та другої стадій життєвого циклу бізнес-ідеї. Однією з причин є відсутність культури патентознавства в сучасній Україні і непоширеність патентно-правового консультування. Як результат - багато важливих ідей одночасно зривають у десятків дослідників і ними ж реалізуються. Сьогодні ВНЗ необхідно самостійно діяти у вказаному напрямку, оскільки ніяких спеціальних державних ініціатив не вноситься.

Оформлена бізнес-ідея вже має потенційно високу вартість, оскільки дозволяє відповідати на конкретні питання: для кого (чого) здійснюється інноваційна розробка, яким чином ведуться НДДКР, за допомогою яких ресурсів забезпечується безперервність інноваційного процесу і яким повинен бути підсумковий інноваційний продукт, а також хто потенційно захоче заплатити за право користування ним.

Для більшості сучасних ВНЗ, особливо здійснюючих інноваційний пошук, необхідно взаємодіяти з компетентними ринковими фахівцями - маркетологами, PR-менеджерами і фахівцями з реклами. А також використовувати досвід іноземних держав. Наприклад, в останнє десятиріччя університети Колумбії, Джорджтауна, Меріленда, Денвера, Північної Дакоти і університет ім. Джорджа Вашингтона час від часу вводили у свій розклад курси підприємництва, які вимагали, щоб студенти приходили до класу зі своїми бізнес-

ідеями. Протягом кожного курсу студенти намагалися запровадити свої ідеї в реально існуючі підприємства. Запровадження схожої практики у ВНЗ України сприятиме переходу з теоретичного до більш практично спрямованого напрямку діяльності вищої школи. Ще одним прикладом може слугувати стартап MindSumo, заснований випускником Стендфордського університету. Його призначення – дати можливість студентам і потенційним роботодавцям через пряме спілкування задовольнити свої потреби в працевлаштуванні і кадрах, відповідно. Студенти, які запропонували кращі бізнес-ідеї, можуть підписати контракт з роботодавцем, а це, в свою чергу, буде впливати і на репутацію ВНЗ.

Бізнес-ідеї – як викладачів, так і студентів – становлять основу для зростання нових підприємств, які згодом будуть фінансуватися венчурними фондами, залучати прямі інвестиції великих високотехнологічних компаній в регіональні проекти. Бізнес-ідея є необхідною умовою здійснення ефективної інноваційної діяльності ВНЗ.

**Науковий керівник: Шевченко Л.С., д.е.н., професор,
зав. кафедри економічної теорії**

**Можайкіна Н. В., к.е.н., доц.,
Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
кафедра економічної теорії**

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СВІТОГЛЯДНИХ ЦІННОСТЕЙ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

Проблема формування світоглядних цінностей студентської молоді в сучасному суспільстві залишається незмінно актуальною. Від того наскільки збалансована система ціннісних орієнтацій під впливом політичних, економічних і культурних інститутів залежить не лише ефективність соціально-культурного виховання студентства, поступовий характер освітніх процесів, але і динаміка соціально-політичних перетворень в країні. Система ціннісних орієнтацій є не лише елементом духовної сфери та проявом соціальної творчості, вона одночасно виступає проекцією відношення студентства до навколишньої соціальної дійсності у формі реалізації сутнісних сил студентства, і в цьому сенсі вона є не лише барометром настроїв студентства, але індикатором стабільності суспільства.

В умовах перетворення суспільства виявляються нові соціальні норми і цінності, правила і зразки соціальної поведінки, перетворюються соціальні погляди, чекання і ідеали, на які особа і різні соціальні групи в цілому починають орієнтуватися, по-іншому їх оцінювати. Ця проблема набуває особливої значущості в умовах соціально-економічної і соціально-культурної трансформації, що супроводжується кардинальною переоцінкою політичних і економічних цінностей. Ломка ціннісних орієнтацій привела до падіння престижу суспільно значимої праці, зростанню девіантної поведінки, байдужості, соціальної пасивності.

Ціннісна свідомість молоді, яка формувалася в умовах інтенсивних соціально-економічних перетворень в українському суспільстві, піддалася радикальним і одночасно різноспрямованим змінам. Найбільш активне особове самовизначення молоді в різних життєво важливих сферах (освіті, майбутній професійній діяльності, родинному житті, культурі, політиці і так далі) відбувається в старшому шкільному віці, продовжуючись в студентський період. Через особливу сприйнятливість і високу соціальну мобільність студентської молоді виникнення нових ціннісних орієнтацій і девальвація колишніх торкнулися цієї перехідної соціальної групи більшою мірою, чим інші шари суспільства. Саме на даному віковому етапі відбувається активне формування системи ідеалів, цінностей і орієнтацій в житті будь-якого індивіда.

Проблема формування ціннісних орієнтацій молоді пов'язана з великим колом політичних, економічних, правових і інших питань, оскільки вони безпосередньо пов'язаний з економічними і політичними аспектами реформування країни, – тому її аналіз невід'ємний від розгляду чинників, що впливають на нього, спектр яких багатогранний. Певною складовою перехідного періоду обумовлений той факт, що сфера ціннісних орієнтацій несе протиріччя між ціннісними орієнтирами і цілями, що стоять перед державою і суспільством на даному історичному етапі розвитку, з одного боку, а, з іншого боку, соціальними, економічними, культурними запитами студентства.

В даний час ціннісна свідомість молоді характеризується більш вираженою орієнтацією на цінність сім'ї, цінність ділової і економічної активності і прагматичні цінності: матеріальну забезпеченість, ефективність в справах, заповзятливість і сміливість в обстоюванні поглядів. Менш значимими для студентів стали цінності здоров'я, творчості і етичні цінності: чесність і вихованість.

Таким чином, можна констатувати зсув акцентів, що стався за останнє десятиліття, в ціннісній свідомості студентів із

спрямованості на творчу самореалізацію і етичні цінності до орієнтації на ділову активність і прагматичні цінності. Тому на сучасному етапі необхідно розробити і обґрунтувати напрями підвищення ефективності управління процесом економічної, соціально-політичної і культурної соціалізації студентської молоді, і на цій основі виробити наукові рекомендації по оптимізації сучасної молодіжної політики.

**Камінська Т. М., д.е.н., проф.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
кафедра економічної теорії**

РИЗИКИ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я У ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СВІТІ ТА УКРАЇНІ

Перехід до постіндустріальної системи потребує інвестицій в людський капітал, особливо охорону здоров'я та освіту. Це два сектори, в яких уряди розвинених країн відіграють найважливішу роль, бо приватний ринок через свої недосконалості неспроможний задовольняти потреби у суспільних благах (товарах та послугах колективного споживання), не здатний вирішувати проблему компенсації зовнішніх ефектів. Ринок здатний реагувати лише на індивідуальні платоспроможні потреби. Ризики ринку медичних послуг є значно вищими, оскільки його найяскравішою рисою є асиметрія інформації для хворої людини про якість лікування, необхідність певного переліку ліків і можливі ускладнення. Тому держави беруть на себе відповідальність за якість і ресурсне забезпечення охорони здоров'я.

Разом з тим, неухильне збільшення фінансування охорони здоров'я у розвинених країнах призводить до випереджаючого зростання середніх витрат на медичні послуги у порівнянні з їх зростанням в інших сферах економіки. За даними ОЕСР, державні витрати на медицину на душу населення зросли у 1981—2010 рр. (у дол. за ПКС) у Німеччині – з 870,9 до 3331,0; у Канаді – з 678,5 до 3081,1; Ірландії – з 448,6 до 2584,7; Іспанії – з 317,9 до 2266,8; Нідерландах – з 558,9 до 4049,9; Норвегії – з 622,9 до 4607,4; Португалії – з 209,1 до 1794,8 дол. – відповідно у 3,8; 4,5; 5,8; 7,13; 7,2; 7,4; 8,6 рази; у 1987-2010 рр. в Італії – з 887,3 до 2358,9; Греції – з 426 до 1730,7 дол. – відповідно у 2,7 та 4,1 рази [1]. Постіндустріальний світ зустрічається з неабиякими ризиками: державні ресурси вкрай обмежені (додаткове навантаження на держбюджети додали кризові 2009-2012 роки), а право на рівний

доступ до медицини різних громадян є чинною нормою конституцій. Причинами неухильного зростання витрат на охорону здоров'я дослідники називають такі: технологічний прогрес, зростання вартості новітніх медичних технологій, активізація людських очікувань на більшу якість і кількість медичних послуг, поступове старіння населення, поширення хронічних захворювань. Так, майже чверть (23,5 %) європейських працівників, зайнятих у різних галузях економіки, страждають на хронічні захворювання і щоденні обмеження активності [2, с. 27]. Таке становище спричиняє пошук ефективної макроекономічної політики і спонукає до реформ в охороні здоров'я задля стримування невиробничих витрат. Головні їх напрями – це зростання економічної ефективності надання медичних послуг; інновації у медицину, підтримання високої кваліфікації медичного персоналу; подальша структурна перебудова охорони здоров'я і зменшення стаціонарного лікування; підвищення якості первинної медицини; статистичний моніторинг перевірки результатів реформ; Е-медицина, міжсекторальне управління поліпшенням здоров'я громадян (охоплює охорону здоров'я, довілля, контроль за відходами виробництва і землекористування, захист прав споживачів, стан житлового господарства, транспорту і доріг, умови праці, готовність урядів до пандемій та надзвичайних ситуацій, спосіб життя людей тощо).

Для України дуже важливі інновації у медицину, які на старті потребуватимуть значних грошей. Необхідне використання спільного потенціалу нових технологій шляхом кооперації, уникаючи дублювання і об'єднуючи досвід (позитивний ефект масштабу). Структурна перебудова медицини – теж на порядку денному, але не за рахунок маленьких лікарень у віддалених районах. Нам потрібні також інвестиції для подолання нерівності доступу до охорони здоров'я, скорочення неформальних платежів лікарям і тіньової економіки. Ось чому для України головний акцент слід робити на суттєвому підвищенні, а не стриманні витрат на охорону здоров'я. Зараз воно становить лише 3,8 % від ВВП. Але усі зазначені вище напрями скорочення непродуктивних витрат теж слід взяти на озброєння фахівцям української охорони здоров'я задля ефективності зростаючих інвестицій у галузь.

Література

1. Coggi P.T. Investing in Health: a European Commission Perspective [текст] / P.T. Coggi P.T., B. Hackbart // Eurohealth. –2013. – Vol. 19. – №3. – P. 26-28.

2. OECD Health Data: [Електрон. ресурс] — Режим доступу : http://www.oecd.org/document/16/0,3746,en_2649_37407_2085200_1_1_1_37407,00.html

**Мандзюк М. М.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 9 група**

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

Одним із найважливіших факторів і гарантом людського благополуччя є здоров'я. Забезпечення якісної, справедливої та ефективної системи охорони здоров'я є мета кожної країни світу. Проте її досягнення є не легким завданням і одним із чинників, підтверджуючих це, є попит на медичні послуги, який може виникати несподівано. Це пояснюється тим, що людина не може передбачити час, коли буде необхідна медична допомога. Одним із засобів боротьби з невизначеністю попиту, в умовах ринкової системи, є страхування.

Вбачається доцільним навести приклад Російської Федерації у якій зараз активно обговорюється питання запровадження системи загальнообов'язкового медичного страхування. Серед позитивів законопроекту, можна зазначити розширення прав страхувальників (ними можуть бути лише некомерційні структури), зменшення їх залежності від голів міських адміністрацій, забезпечення умов страхування непрацюючого населення, підвищення рівня соціального захисту громадян, забезпечення вирівнювання умов фінансування суб'єктів РФ.

Акцентуємо увагу, що медичному страхуванню, крім визначеної позитивної сторони, притаманні деякі недоліки, які ми можемо виявити завдяки досвіду європейських країн:

по-перше, несприятливий відбір, викликаний неможливістю визначити вірогідність настання несприятливої події для клієнтів та наявності певної кількості індивідів зі слабким здоров'ям, які враховуються при розрахунку середніх показників захворювання серед усіх застрахованих. Як наслідок ціна страхового полісу буде значно вище, а значить невігідною для людей з добрим здоров'ям, що призведе до відмови у купівлі цього страхового полісу;

по-друге, це моральний ризик – наявність страховки змінює поведінку індивіда. У разі хвороби він не піклується про зниження витрат на медичні послуги, а також звертається до лікаря з найменшого приводу. Більш того, у пацієнта ліквідується стимул до економії витрат, що викликано повним покриттям їх страховою компанією. З іншого боку, це може призвести до корисного ставлення лікарів, які будуть призначати дороге або надлишкове лікування, розуміючи, що витрати несе страхова компанія.

Таким чином, необхідність наявності безпечної і якісної системи охорони здоров'я зумовлена безпорадністю людини. Це пояснюється тим, що купівля послуг у сфері охорони здоров'я відрізняється від купівлі інших благ. Пацієнти, у більшості випадків є необізнаними у своїх діагнозах, можливостях терапії, необхідних методах лікування, тяжкості свого захворювання. Це призводить до того, що хворий повністю покладається на думку лікарів та їх поради.

Аналізуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що ринкова система не здатна сама справедливо та ефективно розподілити ресурси у сфері охорони здоров'я. Тому необхідним є участь держави у функціонуванні ринків медичної допомоги. При цьому досягти ефективності можливо тільки у поєднанні ринкових та державних механізмів регулювання. Це також є дуже актуальним для України, якій бракує ефективної системи охорони здоров'я.

Науковий керівник: Вовк І. А., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Козлова В. А.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
1 курс, 15 група**

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ФІРМ НА РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ

Усі сфери суспільного життя регулюються певною галуззю права, тому завжди існує попит на послуги висококваліфікованих юристів. Якщо людині потрібно скласти судовий позов, договір купівлі-продажу, оформити довіреність, вона тут же звертається до юриста-фахівця. Для фірм отримання юридичних послуг теж є необхідністю. Особливо актуально це для фірм, які працюють з

іноземними партнерами. Тому споживачі на юридичному ринку постійно стикаються з питанням: юридичних фірм дуже багато, тож яку саме обрати?

Найбільші юридичні фірми України є універсальними, тобто такими, що надають широкий спектр юридичних послуг у різних галузях права та, за необхідності, використовують під час консультування іноземні мови. У таких фірм, як правило, широка клієнтська база. Спільним для крупних юридичних фірм є те, що всі вони обтяжують себе певною соціальною відповідальністю. На офіційних сайтах кожної з фірм будь-яка людина може ознайомитись із соціальними напрямками роботи таких фірм.

Так, наприклад, юридична фірма «Астерс» зробила значний внесок у підготовку ключового посібника для вітроенергетичних компаній за ініціативи Української вітроенергетичної асоціації; брала участь у роботі над пропозиціями та зауваженнями щодо положень законопроекту №0916 «Про засади функціонування ринку електричної енергії України»; «Астерс» консультує Державну авіаційну службу України у зв'язку з імплементацією Кейптаунської конвенції; є партнером Національного проекту розвитку підприємництва в Україні; спільно з Асоціацією правників України (АПУ) долучилась до масштабного про боно проекту «Підтримаємо юридичні клініки разом»; надає допомогу Комісії з техніки банківських операцій Міжнародної торгової палати; підтримує роботу Ради експертів з питань управління компаніями при Державній комісії з цінних паперів і фондового ринку.

Фірма «AstapovLawyers» є юридичним радником Українсько-Гельсінської спілки з прав людини, радником Національної збірної з фехтування України. Компанія представляє інтереси збірної у локальних і міжнародних змаганнях, а також на Олімпійських іграх. Фірма надає постійну підтримку громадської організації «Інтергум», яка опікується дитячими будинками, ВІЛ-інфікованими дітьми, сиротами, інвалідами, дітьми з малозабезпечених та багатодітних сімей.

Юридична фірма «Василь Кісіль і Партнери» тісно співпрацює з професійними та бізнес-асоціаціями, зокрема щодо законотворацької діяльності та організації освітніх заходів, а також надає можливість стажування у фірмі; інвестує значні кошти у розвиток навичок та талантів, запроваджуючи комплексні внутрішньокорпоративні програми навчання. Вже понад п'ять років ЮФ «Василь Кісіль і Партнери» успішно реалізує програму «Зелений офіс», що спрямована на сприяння охорони навколишнього середовища.

Високий ступінь соціальної відповідальності дозволяє підвищити авторитет крупних юридичних фірм та вирізнити їх серед численних конкурентів. У потенційних клієнтів фірми, особливо тих, що беруть активну участь у суспільному житті, різноманітні соціальні ініціативи юридичних фірм викликають відчуття поваги та надійності, що неминуче веде до підвищення попиту на послуги юридичної фірми. Також слід зазначити, що компанії з іноземним капіталом, які працюють в Україні, обираючи юридичну фірму, яка буде здійснювати їх обслуговування, обов'язково звертають увагу на те, чи є юрфірма соціально відповідальною. Адже соціальна відповідальність бізнесу давно перетворилася на норму господарського життя у розвинених країнах. Таким чином можна зробити висновок, що соціальні ініціативи юридичних фірм перетворюються на ефективний інструмент їх просування на ринку та розширення клієнтської бази.

Науковий керівник: Овсієнко О. В., к.е.н, доцент кафедри економічної теорії

**Мінаєва Т. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
господарсько-правовий факультет,
3 курс, 3 група**

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА СУСПІЛЬСТВА В ЦІЛОМУ

На сучасному етапі стрімкого розвитку технологій для того, щоб привернути увагу споживача, необхідно використовувати щось нове. Таким своєрідним інструментом може стати соціальний маркетинг – приклад ефективної управлінської технології, що застосовує принципи та підходи до побудови сучасного соціального управління, засновані на теорії соціального, некомерційного обміну послугами, ідеями, цінностями.

Сьогодні, в умовах високої конкуренції, прийняття підприємством певних зобов'язань перед суспільством може стати його важливою перевагою в очах споживачів. За результатами дослідження соціологи дійшли висновку, що 58 % споживачів за інших рівних умов (співвідношення ціни і якості) обрали б соціально відповідальний бренд. На відміну від концепції маркетингового управління, заснованій на ідеї максимізації прибутку за рахунок максимального задоволення потреб, концепція соціального маркетингу базується на прагненні дати можливість підтримати

тих, хто цього життєво потребує. Також соціальний маркетинг через соціальні програми підприємств допомагає сучасному бізнесу та державі у розв'язанні багатьох соціальних проблем.

Будь-яка компанія при розвитку свого бізнесу стикається з таким завданням, як зміцнення позицій свого бренду задля розширення ринку збуту. Таке ставлення фірми до свого кінцевого споживача може призвести до розчарування останнього у бренді або компанії, якщо той зрозуміє, що слугує лише інструментом для отримання більшого прибутку. Однак, якщо споживач буде знати, що він робить якусь добру справу, обираючи певний товар, то ймовірність виникнення такої проблеми значно зменшується.

Прикладами вдалого соціального маркетингу можуть бути такі фірми або проекти як: компанія «IKEA» у Швеції, що всебічно пропагує та практично застосовує принципи екологічності виробництва та упаковки; японська компанія «Toshiba», znana у Японії як перший виробник, що при випуску всіх своїх товарів використовує безпечний для навколишнього середовища холодоагент R410A (продукція цієї фірми виборолa міжнародне визнання й низку нагород у сфері захисту навколишнього середовища, включно з премією Міністерства міжнародної торгівлі й промисловості Японії); кампанія бренду «Tommy Hilfiger» у США, у ході якої половина коштів від продажу колекційних шкіряних сумок перераховувалась до фонду «Breast Health Institute», мета якого боротьба з раком грудей у жінок. Не можна оминути й такі всесвітні компанії як «McDonald's» (акція «МакХеппі День», «Подаруй щастя дітям» та інші) й «Avon» (акція до Дня матері тощо).

Отже, розглянувши тему соціального маркетингу, можна дійти висновку, що цей напрям може стати одночасно ядром бізнесу, навколо якого формується його стабільність, імідж та репутація, та дієвим каталізатором розв'язання соціальних проблем. Навіть суттєві витрати на реалізацію проектів соціального маркетингу мають розглядатися як ефективні, адже це інвестиції в імідж підприємства. Дуже важливо наголосити на тому, що соціальний маркетинг є вигідним і для держави, адже таким чином, вона може отримати допомогу у розв'язанні низки важливих для суспільства проблем.

Сучасна людина буде більш охоче споживати продукт, якщо знатиме, що цим приносить користь суспільству. Саме тому соціальний маркетинг є інноваційним заходом для оволодіння новими сегментами ринку вже не XX, а XXI століття.

Науковий керівник: Чуприна О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Боковикова Є. О.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
факультет підготовки кадрів
для Пенсійного фонду України,
1 курс, 3 група**

РОЛЬ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ У ПРОЦЕСАХ ГУМАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку суспільства відбувається зростання уваги до людської особистості не тільки як до головного фактору, але й як до мети суспільного розвитку, у тісному взаємозв'язку і взаємозумовленості обох якісних складових. Наслідком таких процесів стає поширення гуманістичного підходу до регулювання господарських відносин, виникає необхідність гуманістичної трансформації всієї системи відтворення життєдіяльності людей.

Гуманізація економіки – процес створення гармонії розвитку і прояву здібностей людини, затвердження його блага як критерію оцінки суспільних відносин у суспільстві на основі оптимізації розвитку і використання продуктивних сил суспільства і навколишнього середовища соціуму. Гуманізація економіки спрямована насамперед на розширення сфери свободи людини за рахунок створення більш гуманних відносин, як до природи, так і до інших суб'єктів, на ліквідацію причин деградації, захист і вдосконалення середовища проживання людини.

У зв'язку з цим формування напрямів гуманізації економічного зростання в Україні є пріоритетною науковою проблемою, що вимагає як теоретичного осмислення, так і розробки комплексу методичних і практичних інструментів, що забезпечують нову якість економічного зростання в країні.

Споживча кооперація в сучасних умовах стає одним з вирішальних факторів гуманізації економіки країни на етапі становлення постіндустріального суспільства, оскільки історично система споживчої кооперації в усі часи ґрунтувалася на принципах, які відображають основні аспекти гуманістичного розвитку суспільства. У ст. 2 Закону України «Про споживчі кооперації» зазначено: «Діяльність споживчої кооперації будується на принципах добровільності членства, демократизму, соціальної справедливості, взаємодопомоги та співробітництва, вільного господарського функціонування на основі ринкових відносин».

Про гуманістичні тенденції розвитку споживчої кооперації свідчать основні напрями і пріоритети її діяльності:

- Боротьба з низьким рівнем життя населення через рішення проблеми його зайнятості в системі споживчих кооперативів на основі розширення масштабів її діяльності;

- Розвиток надомної праці , відродження народних промислів і національних ремесел;

- Розвиток кооперативної середньої та вищої професійної освіти;

- Активізація споживчого попиту населення і його залучення в магазини споживкооперації на основі розширення послуг населенню додаткових послуг , здійснення кооперативних виплат , надання знижок на реалізовану продукцію і т.д.;

- Будівництво та обслуговування шкіл, лікарень, дитячих садків та дитячих будинків, інших закладів соціальної сфери, зміст планово-збиткових магазинів, що реалізують хліб власної випічки за ціною нижче собівартості та ін.

Таким чином, очевидно, що саме кооперативні принципи найбільш повною мірою відповідають об'єктивним запитам, потребам і тенденціям розвитку процесу гуманізації економіки в сучасному суспільстві, а споживча кооперація воістину є лідером і локомотивом розвитку даного процесу.

Науковий керівник: Гриценко О. А., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

СЕКЦІЯ № 8: НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

**Науменко Е. В.,
Национальный юридический университет
имени Ярослава Мудрого,
Институт подготовки кадров
для органов юстиции Украины,
1 курс, 9 группа**

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В условиях продолжительной социально-экономической и политической нестабильности актуальным является вопрос о выборе модели дальнейшего экономического развития Украины, о чем в данный момент ведутся дискуссии. Актуальность выбора модели обуславливается и тем, что предыдущие попытки наладить экономическую ситуацию не увенчались успехом.

Многие страны в период своего становления сталкивались с необходимостью выбора модели экономического развития: они могли создать свою модель или использовать уже существующую, предпринимая меры для ее приспособления к особенностям нации. Безусловно, важным является не только выбор модели, но и качество ее применения и приведения в действие.

При выборе модели экономического развития Украины следует учитывать следующее:

1. Особенности украинского менталитета. В основе неэффективности и неадекватности нашей экономической модели лежат попытки применять методы и средства, которые не соответствуют национальным особенностям, не признаются населением как необходимые и важные.

2. Историю и особенности экономического развития Украины. Не стоит реанимировать модель экономики, если она не дала желаемых результатов.

3. Исторический опыт создания и развития экономических моделей и систем в других странах. Учиться на чужом опыте – это прекрасная возможность добиться хорошего результата с минимальными потерями. Однако можно выбрать самую лучшую из действующих моделей или позаимствовать из всех систем лучшее – это совершенно не гарантирует их эффективного воплощения в национальной модели.

С целью разработки эффективной модели экономики Украины считаем необходимым проанализировать преимущества и возможность адаптации принципов шведской и финляндской экономических моделей (табл. 1).

Таблица 1

Возможность использования в Украине экономических моделей Финляндии и Швеции

Характеристики модели	Использование в Украине
Модель Финляндии	
<p>1. Инвестиционные приоритеты и инвестиционный имидж. 2. Налоговая система</p>	<p>1. Необходимо определить национальные приоритеты и привлекать инвестиции именно в эти отрасли и виды деятельности. Формировать инвестиционный имидж Украины. Важным является гарантирование инвестиции, предоставление льгот, страхование рисков, их разделение между государством, кредитными организациями и предприятиями. 2. В Финляндии плательщики прямых налогов по итогам прошедшего года, рассчитав и согласовав размер платежа с налоговыми органами, выплачивают их авансом на следующий год. По итогам года фактическая разница либо доплачивается плательщиком, либо возвращается ему с процентами, что было бы полезно применить и у нас. Это поможет сократить потери госбюджета от неуплаты налогов.</p>
Шведская модель	
<p>Полная занятость и выравнивание доходов.</p>	<p>Указанные принципы соответствуют желаниям нашего народа, Достижение социального равенства возможно на основе политики полной занятости. В этих условиях общество преодолевает различия в доходах и жизненном уровне, обусловленные массовой безработицей.</p>

Новая модель экономики должна быть направлена на развитие наукоемких производств и стимулирование развития малого и среднего бизнеса посредством разумной экономической политики, в частности фискальной, политики доходов и занятости. Главным фактором формирования эффективной экономической модели выступает человеческий фактор: 1) следует учитывать и

реализовывать желания и склонности нашего народа, поскольку, если сознанию людей будут близки цели и идеи, стоящие перед экономикой страны, то они будут заинтересованы в их воплощении; 2) важным является компетенция государственных чиновников и управленцев, функцией которых будет формирование национальной модели. Одной из причин, почему наша страна, обеспеченная природными ресурсами, с благоприятным климатом и высоким уровнем образованности населения находится на низком уровне экономического развития, является нехватка толковых менеджеров.

Научный руководитель: Марченко О. С., д.э.н., профессор кафедры экономической теории

**Цимбаленко К. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки юридичних кадрів для СБУ,
2 курс, 1 група**

СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Сучасна економіка України перебуває в стані дуже глибокої, затяжної кризи. Сукупність причин нинішнього соціально-економічного становища в Україні можна поділити на три основні групи. До першої з них належать ті, що були успадковані нашою державою від колишнього СРСР, до другої – ті, що були зроблені так званими реформаторами з часу проголошення незалежності України 24 серпня 1991 року, до третьої – проблеми, зумовлені необхідністю трансформації неефективної економічної системи, яка існувала в нашій державі. Перехідний період для такої трансформації, як показує досвід інших країн, не може не відбуватися інакше, ніж через кризи і потрясіння.

Дуже великою помилкою було ігнорування специфічності умов ринкової трансформації економіки України. Своєрідність цих умов визначалася насамперед браком на час здобуття незалежності цілісної системи державних інституцій, які необхідні для здійснення широкого комплексу заходів ринкової трансформації економіки.

Також не було взято до уваги й особливостей функціональної структури економіки України – висока концентрація базових галузей виробництва, що протягом тривалого часу були зорієнтовані на обслуговування потреб не лише загальносоюзної

економіки, а й економіки країн колишньої Ради Економічної Взаємодії і за своєю природою виключали можливість швидкого входження в режим ринкового саморегулювання.

Одним із головних напрямів економічної політики в Україні є процес активного роздержавлення та приватизації. Це необхідно для утвердження ринкової змішаної економіки, що базуватиметься на принципах демократизації власності, створення рівноправних умов для всіх її форм – державної, приватної, колективної.

Саме з цією метою здійснюється керована державою широкомасштабна приватизація державних підприємств. Це не лише основа роздержавлення та ринкової трансформації адміністративної економіки, а й визначальний засіб для забезпечення радикальних перетворень у соціальній структурі суспільства – формування якнайбільшого прошарку реальних акціонерів – власників функціонуючого капіталу, зокрема, працюючих власників, а також середнього класу – основи реального поглиблення економічних реформ.

Треба зазначити, що довготриваюча політика і практика роздержавлення та корпоратизації, яка здійснювалася в попередні роки, себе повністю скомпрометувала. У ній заінтересований лише тіньовий капітал. Така політика є деструктивною і тому не відповідає інтересам національної економіки.

Визначальним завданням державної політики є максимальна концентрація зусиль усіх гілок влади на комплексному здійсненні радикальних економічних, правових, організаційних та силових заходів для рішучого обмеження корупції та тіньової економічної діяльності. Лише комплекс необхідних та зважених заходів допоможе позбавити нашу економіку від загальновідомих негараздів. За експертними оцінками, нині частка тіньової економіки фактично зрівнялася з офіційною.

Подолати тінізацію економіки та її корумпованість не можна водночас або епізодичними заходами. Це має бути цілісна система дій, спрямована передусім на викорінення причин та передумов цих явищ та процесів.

Науковий керівник: Дарнопих Г. Ю., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Гапонова Є. А.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
1 курс, 3 група**

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Під час переходу України до ринкової економіки, позиція невтручання держави в економіку призвела до найжорсткішої кризи: різкого і тривалого спаду промислового виробництва, росту внутрішнього і зовнішнього боргу, гіперінфляції і нестабільності національної валюти, кризи неплатежів, невиплати заробітної плати і пенсій, корупції у всіх ешелонах влади, значного тіньового обороту капіталу, росту злочинності, у тому числі організованої, росту безробіття.

Головна мета державного регулювання української економіки в сучасних умовах – забезпечення переходу від хаотичних до регульованих економічних процесів. При цьому нова система керування вимагає переходу від регламентації, опіки виробничо-господарської і фінансової діяльності юридичних і фізичних осіб до регулювання економічних процесів за допомогою ефективних економічних і юридичних важелів.

Ефективність державного регулювання економіки в першу чергу пов'язана з проблемою правової основи функціонування економіки, тому що законодавча база в Україні недостатньо розроблена, що у свою чергу стримує процес реформування економіки, розвиток підприємництва, інвестиційний процес, залучення закордонного капіталу в економіку України. Тому розробка і прийняття економічних законів залишається найгострішою проблемою державного регулювання. Саме тому ми покладаємо великі сподівання на новий уряд, сформований 27 лютого 2014, який запропонував програму реформ, що має на меті ефективний розвиток економіки та включає такі законопроекти: "Кодекс економічного зростання" (нова редакція Податкового кодексу); Про внесення змін до Державного бюджету України (з урахуванням оновленого макроекономічного прогнозу розвитку України у 2014 р.); Про внесення змін до ЗУ "Про здійснення державних закупівель" (щодо посилення прозорості закупівель підприємств); Зміни до законодавства, які удосконалять правову базу демонополізації економіки, антимонопольного

контролю та регулювання, захисту конкуренції; Про державне регулювання у сфері енергетики; Про ефективне використання паливно-енергетичних ресурсів.

В умовах переходу до ринку важливу роль в економіці України має антимонопольне законодавство і державне регулювання видобувних галузей паливно-енергетичного комплексу, електрозв'язку, залізничного транспорту, житлово-комунального господарства й інших природних монополій, зокрема, стримування цін на їхню сировину, продукцію і послуги. Вимагає всебічного державного регулювання проблема перерозподілу власності, з огляду на кримінальний характер реалізації і роздержавлення державної власності, становлення приватної власності.

Основні важелі державного регулювання – оподаткування, бюджет, кредитно-грошова політика в Україні малоефективні і діють негативно на економіку країни. Податковий тиск веде до вимивання оборотних коштів підприємств, згортанню виробництва і підприємницької діяльності, банкрутства підприємств, росту "тіньового" бізнесу і тощо. Тому актуальним для України є рішення проблем адекватного оподаткування, наповнення бюджету, ефективної кредитно-грошової політики.

З огляду на вище викладене, слід зазначити, що Україна має здійснювати державне регулювання економіки таким чином, щоб воно стало діючим фактором економічних реформ, спрямованих на перехід до ринкової економіки. Підвищення ефективності економіки повинно досягатися шляхом збільшення інвестицій, раціонального і розумного використання державного бюджету, втілення в життя державних програм.

Науковий керівник: Макуха С. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Петросян О. Э.,
Национальный юридический университет
имени Ярослава Мудрого,
хозяйственно-правовой факультет,
1 курс, 4 группа**

ПУТИ И МЕТОДЫ СОЗДАНИЯ УСЛОВИЙ ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

За более чем 20-летний период перехода к рыночному типу экономических отношений в Украине не произошло кардинального реформирования структуры национальной экономики. Устаревшая

неэффективная структура не позволяет нашей стране преодолеть многочисленные социально-экономические проблемы и обеспечить стабильный экономический рост. Среди основных причин сложившейся ситуации следует назвать высокую открытость национальной экономики в международной экономической системе, связанную с недостаточной емкостью внутреннего рынка, низкой технологичностью производственных мощностей, слабой диверсификацией производства. В этих условиях неспособная самостоятельно переработать сырье экономика отдает его на переработку другим, и, будучи не в состоянии обеспечить внутренний рынок современными качественными товарами, наращивает импорт.

Помимо этого, важными причинами социально-экономических проблем станы являются коррупция и высокий уровень тенезации экономики, о чем, в частности, свидетельствуют места Украины в различных международных рейтингах. Так, в 2012 году по индексу экономической свободы Украина заняла 161 место из 177, по условиям ведения бизнеса – 137 место из 185, по индексу глобальной конкурентоспособности – 73 место из 144, а по индексу восприятия коррупции – 144 место из 176. Коррупция, ежегодно причиняющая ущерб Государственному бюджету Украины на десятки миллиардов гривен, является одной из основных причин низкой инвестиционной привлекательности страны. Помимо этого, около 40 % отечественного бизнеса находится в «тени», в результате чего около 150-170 млрд грн зарплаты в год выплачивается неофициально, следовательно, с данной суммы не удерживаются налоги и социальные взносы. Это существенно сокращает возможности государства в финансировании различных направлений – медицины, образования, науки и др.

С учетом вышеизложенного, можно сделать вывод, что приоритетными направлениями развития экономики Украины являются:

1. Улучшение инвестиционного климата с целью поощрения притока иностранного капитала и стимулирования вовлечения в экономику внутреннего капитала. Предполагает: политическую стабильность, ликвидацию коррупции, обеспечение понятия и последовательного законодательства, снижение налоговой нагрузки, облегчение порядка администрирования налогов и таможенных процедур.
2. Борьба с выплатой зарплаты "в конвертах", нелегальным импортом, оборотом пиратской продукции с целью наполнения Государственного бюджета и Пенсионного фонда Украины.

3. Модернізація виробництва і впровадження прогресивних технологій і новацій, що підвищить конкурентоспроможність як окремих підприємств, так і економіки в цілому.
4. Імпортозаміщення в галузях економіки з найбільшою часткою імпорту: легка промисловість, машинобудівництво, приборобудівництво, фармацевтика. Це вимагає реальної державної підтримки в частині надання податкових пільг, стимулювання вітчизняної науки, контролю над дотриманням законодавства всіма суб'єктами господарювання.
5. Переорієнтація економіки з сировинної і видобувної спрямованості на переробляючу, що дозволить створювати доддану вартість в Україні, а не за її межами, і позбавить країну статусу сировинного додатка розвинутих економік. Це найбільш загальна задача, рішення якої потребує реалізації всіх вищеперелічених заходів.

Науковий керівник: Чуприна Е. А., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Пахомов М. С.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
господарсько-правовий факультет,
2 курс, 6 група**

ФОРСАЙТ ЯК СТРАТЕГІЧНЕ ДЕРЖАВНЕ ПЛАНУВАННЯ МАЙБУТНЬОГО РОЗВИТКУ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ВИХОДУ З КРИЗИ

З ХХІ ст. людство перейшло на новий етап розвитку – стадію постіндустріального суспільства. У новітніх державах виникає потреба в об'єктивному визначенні національних пріоритетів та стратегічних програм державного розвитку в усіх сферах життєдіяльності задля підвищення конкурентоспроможності на геополітичній арені. У світовій практиці вже більше 15 років використовується методологія довгострокових прогнозних досліджень загальнодержавної політики – Foresight, «погляд у майбутнє».

Форсайт – це система методів експертної оцінки стратегічних напрямів соціально-економічного та інноваційного розвитку, виявлення технологічних проривів, здатних вплинути на економіку і суспільство в середньо- і довгостроковій (10-30 років) перспективі. Головна мета – це досягнення консенсусу між

державою, великим бізнесом та суспільством стосовно загально важливих тенденцій національного розвитку та соціально-економічних проблем. Так суспільство розглядає майбутнє в системі людської діяльності, спрямованої на його активне формування. Концепція форсайт-проектів відрізняється від традиційних методів планування такими принципами: широке залучення зацікавлених суспільних сил та комунікація учасників; системність та координованість процесу, заснована на структурних міркуваннях різнопрофільних експертів; урахування альтернатив майбутнього; вироблення конкретних практичних заходів виконання стратегічних орієнтирів.

Технологія проведення форсайту включає: вибір технологічної або соціально-економічної спрямованості; визначення бачення майбутнього регіону і кола галузей, що складуть основу стратегічного розвитку; прогноз результатів фундаментальних наукових досліджень у вибраних сферах; прогноз розвитку нових технологій та виходу на ринок принципово нових видів продукції. Результати прогнозу зіставляються з експертно встановленими результатами досліджень, розробок та інновацій у світі в цілому, що дозволяє ухвалити рішення щодо підтримки найбільш перспективних напрямів розвитку держави. Форсайт є досягненням ряду комплексних наук (статистики, математики, маркетингу та соціології), що виробили комбінацію специфічних методів: метод Делфі, мозковий штурм, SWOT і кластерний аналіз, панелі експертів, технологічні дорожні карти тощо.

У міжнародній практиці найбільш універсальною є методика “National Technology Foresight”, що використовується у Великій Британії, Японії, Німеччині, Швеції, США. В її основі – узагальнення думок експертів академічної науки, бізнес-товариств, державних діячів у ході проведення круглих столів, опитувань, конференцій, шляхом відкритого діалогу та залучення інтерактивних технологій. Уперше форсайт був застосований у США в сфері оборонних досліджень та в Японії в аналізі перспектив науки і технологій. З 80-х років такі проекти проходили в Європі: прогнозування біотехнологій в Нідерландах, освітній форсайт в Ірландії та щодо зміни берегової лінії до 2100 р. у Великій Британії.

Уряди багатьох розвинених країн активно використовують форсайт у політичному процесі та державотворенні. Так, застосовується практика довгострокових форсайт-звіттів, програм діяльності уряду, що визначають політичне бачення країни та курс діяльності вертикалі влади на десятиліття. Створюються дослідницькі центри та фонди розвитку, що аналізують

технологічні, соціальні, інноваційні можливості держав. Показовим є форсайт-система Фінляндії, що діє на всіх рівнях суспільства, сфери вищої політики, освітніх мереж та незалежного форсайт-співтовариства (Фінське співтовариство досліджень майбутнього та Академія майбутнього, що об'єднують громадські організації, університети, бізнес-компанії, політиків).

Аналіз світового досвіду дозволяє виділити такі державницькі дії щодо впровадження практики форсайту: виявлення ринків наукоємної продукції та послуг; вироблення цільових програм інноваційного розвитку; фінансування наукових центрів та інформаційне забезпечення науки; встановлення технологічних пріоритетів; розвиток стратегічної інфраструктури (технопарків, мережі трансферу технологій), вдосконалення системи фінансової підтримки інноваційної діяльності та інше.

Вважаю за доцільне запровадження форсайту в систему стратегічного управління розвитком України як інструменту формування національних науково-технічних пріоритетів, а також для створення наукової та технологічної платформи розвитку всіх секторів економіки, для підвищення якості життя, для забезпечення економічної, оборонної, технологічної, екологічної безпеки нашої держави. Досвід зарубіжних країн доводить позитивний вплив форсайту на підвищення інформованості та ефективності прийняття стратегічних політичних рішень і посилення діалогу та участі громадянського суспільства в процесі формування бажаного майбутнього.

**Науковий керівник: Шевченко Л. С., д.е.н., професор,
зав. кафебри економічної теорії**

**Панаскова К. В.,
Харківський торговельно-економічний
інститут КНТЕУ,
економічний факультет,
2 курс, група ЕП-12**

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ В УКРАЇНІ

Найважливішим інструментом державного регулювання економічних процесів, вирішення соціальних, політичних, виробничих, екологічних завдань в умовах ринку виступає бюджетний механізм. На сьогоднішній день формування державного бюджету України пов'язане з рядом проблем. До ключових проблем відносяться: дефіцит бюджету, формування

зовнішнього і внутрішнього боргу, формування стійкої дохідної та видаткової бази бюджету.

Однією з найбільш гострих є проблема бюджетного дефіциту. Причин бюджетного дефіциту може бути багато: спад суспільного виробництва, зростання граничних витрат суспільного виробництва, масовий випуск «порожніх» грошей та інш.

Так, дефіцит державного бюджету України за січень 2014 року склав 1,6 млрд грн. Це відповідає 2,5 % річного показника в 71,6 млрд грн, затвердженого Верховною Радою України. У порівнянні з січневим дефіцитом 2013 року він став менше на кілька десятків мільйонів. Дефіцит зведеного бюджету України за січень 2014 склав 55,2 млн грн, що на 560, 2 млн грн, або в 11 разів, менше дефіциту за січень 2013 року в 615,4 млн грн.

Бюджетний дефіцит може фінансуватися за рахунок трьох основних джерел: внутрішніх і зовнішніх позик, грошової емісії. При наявності в країні вільних коштів і недостатнього попиту на капітал з боку приватного сектору збільшення державних витрат, яке фінансується за рахунок внутрішніх позик, стають фактором, сприятливим економічному розвитку.

Не менш важливою проблемою є формування зовнішнього та внутрішнього боргу в Україні. Дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик для його покриття призвели до формування і значного зростання державного боргу в Україні.

Так, 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. За весь 2013 рік, за підрахунками Міністерства фінансів України, обсяг тільки зовнішнього боргу виріс на 20,2 %.

Таким чином, можна сказати, що дефіцит бюджету і величина державного боргу є «термометром» стану економіки.

Формування стійкої дохідної та видаткової бази - заключна стадія бюджетного процесу. Так, бюджетом-2014 передбачаються доходи на рівні 392,40 млрд грн (у порівнянні з 2013 р. – 361,51 млрд грн), а витрати – 459,9 млрд грн (у порівнянні з 2013 р. – 410,7 млрд грн).

Основними джерелами наповнення державної скарбниці визначені податкові надходження (325,07 млрд грн), фінансування за борговими зобов'язаннями (62,6 млрд грн) і доходи від підприємницької діяльності.

Головними статтями витрат на 2014 рік позначені трансферти Пенсійному фонду (87,35 млрд грн), фінансування

Міністерства освіти (25,2 млрд грн) і МВС (18,4 млрд грн). За сукупністю на соціальні витрати (без дефіциту ПФ) передбачено 160, 8 млрд грн, а на силові відомства – 39,65 млрд грн.

Виконання дохідної та видаткової частини державного бюджету відіграє важливу роль у стабільному функціонуванні органів державної влади та самої держави, оскільки це впливає на виконання державою своїх функцій та регулювання економічних процесів, а також на реалізацію соціально-економічної політики країни.

Науковий керівник: Пронкіна Л. І., к.е.н, професор, зав. кафедри економіки підприємства та економічної теорії ХТЕІ КНТЕУ

**Резнік А. С.,
Харківський торговельно-економічний
інститут КНТЕУ,
економічний факультет,
2 курс, група ОА-12**

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

До найбільш гострих економічних проблем належать формування і використання державного бюджету та проблема бюджетного дефіциту. Бюджетний дефіцит може фінансуватися за рахунок таких основних джерел: внутрішніх і зовнішніх позик, грошової емісії. При наявності в країні вільних коштів і недостатності попиту на капітал з боку приватного сектора збільшення державних витрат, фінансування за рахунок внутрішніх позик сприяє економічному розвитку. Однак український уряд не має можливості поширення державних облігацій у розмірах достатніх для покриття бюджетного дефіциту, тому що це означало б, що збільшення державних витрат відбулося за рахунок скорочення особистого споживання. Серед невіршених економічних проблем є й формування дохідної бази бюджету.

Аналізуючи показники виконання державного бюджету і державного боргу України, хотілось би звернути увагу на показник 2013 року в порівнянні з минулими роками, а також спрогнозувати план виконання державного бюджету і боргу на 2014 рік. Як показало проведене дослідження, виконання дохідної частини бюджету в 2013 році відбувалось в умовах зменшення промислового виробництва, імпорту товарів та низького рівня інфляції, що суттєво відобразилися на надходженнях. За

результатами 2013 року до державного бюджету України надійшло 339226,9 млн грн, у т.ч. доходів – 337617,6 млн грн, трансфертів з місцевих бюджетів – 1609,3 млн грн. Надходження до державного бюджету України проти 2012 року знизились на 6827,1 млн грн.

У структурі доходів державного бюджету України у 2013 року частка податкових надходжень становить 77,5 % загального обсягу надходжень, неподаткових – 21,5 % відповідно. Управління та обслуговування державного боргу є одним із пріоритетних завдань економічної політики держави, важливою умовою стабільності її фінансової системи. В Україні цей процес має низку проблем, пов'язаних зі значним обсягом державного боргу та його постійним збільшенням, механізмом реструктуризації боргу і його обслуговуванням. Зростання державного боргу у 2013 році було зумовлено необхідністю забезпечення фінансування дефіциту державного бюджету, рефінансування державного боргу, підтримки державних підприємств та банків шляхом збільшення статутних капіталів.

Станом на 31 грудня 2013 року державний та гарантований державою борг України становив 73110,2 млн дол. США. Особливостями державного бюджету на 2014 рік є те, що його сформовано з меншим дефіцитом, ніж у 2013 році. Фінансування державного бюджету передбачено здійснити за рахунок нових державних запозичень і надходження коштів від приватизації державного майна.

Як показали дослідження, основною проблемою зростання державного боргу в Україні є відсутність належного законодавчого регулювання бюджетних правовідносин та механізму відповідальності за порушення бюджетного законодавства, що викликає цілий ряд негативних соціально-економічних наслідків. Таким чином, для стабілізації економіки України та подальшого розвитку бюджетної системи, потрібно перш за все вирішити ці проблеми. Скорочення дефіциту державного бюджету України, на нашу думку, можна досягнути за допомогою низки заходів, основними з яких є:

- встановлення жорсткої системи контролю та звітності за надходженням і витрачанням коштів, зменшення видатків на соціальний захист;
- скорочення видатків на утримання органів державної влади;
- розширення бази оподаткування шляхом скорочення податкових пільг;

- ефективне використання коштів від приватизації державного майна.
Науковий керівник: Пронкіна Л. І., к.е.н, професор, зав. кафедри економіки підприємства та економічної теорії ХТЕІ КНТЕУ

**Єрмаков О. О.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 3 група**

ДЕРЖАВНЕ ЗАМОВЛЕННЯ ЯК ШЛЯХ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИКА

Україна – це країна з величезним економічним потенціалом. Однак, як трапилось, що поруч із значними можливостями ми бачимо загальний економічний спад? Таке питання непокоїть багатьох вчених та простих громадян нашої держави. Можна навести багато причин появи цієї актуальної проблеми. Але, на мою думку, більш важливим є питання як вирішити цю проблему, як лікувати економіку?

Неабиякого поштовху до розвитку національного підприємця, а з цим і до багатьох позитивних перетворень в країні може надати мудра діяльність державної влади. На сьогоднішній день Україна закуповує значну кількість імпортних товарів підтримуючи іноземного виробника, коли таку саму продукцію вона може виробляти й сама. Згідно з даними Державної служби статистики України щодо проведення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти, в Україні за січень-грудень 2013 року були здійснені закупівлі товарів на загальну суму 48463,5 млн грн, з них товарів вітчизняного виробництва на 40770,1 млн грн.

Як приклад ми можемо розглянути машинобудівну галузь промисловості. На території України функціонує понад 1000 машинобудівних підприємств, продукція яких здатна конкурувати з багатьма іноземними виробниками на світовому рівні, навіть попри недостатній рівень інноваційності нашої продукції. У нас купують танки, літаки, трактори, автомобілі і т.д. У цей же час ми закуповуємо за державний кошт поїзди, автомобілі, спецтехніку та ін. в іноземних фірм. Україна може сама виробити більшу частину з того, що вона імпортує. Можливо, інколи іноземна продукція перевищує вітчизняну за якістю та рівнем технологій.

Однак держава може і навіть мусить ужити заходів для підвищення таких показників в національній продукції, а отже, й конкурентоспроможності. Держава може давати вітчизняному підприємцю замовлення, які будуть стимулювати його до інноваційного розвитку, до покращення якості продукції, і з часом наша промислова продукція зможе за конкурентоспроможністю обігнати світових лідерів, адже в Україні є і сировинна база, і людські ресурси (в тому числі величезна кількість кваліфікованих кадрів, яких із задоволенням запрошують в інші країни). Такі закупівлі потрібно здійснювати не забуваючи про спеціальні процедури і про конкуренцію, однак конкуренцію саме вітчизняних виробників, в тому числі такими вважати й підприємства іноземних резидентів на території України, при цьому можна надавати пріоритет малому та середньому підприємцю. На мою думку, такі заходи можуть розкрити потенціал різних галузей економіки, забезпечити приплив капіталу, модернізацію виробництва.

В Україні діють важливі законодавчі акти з регулювання державних закупівель, це: Закон України «Про здійснення державних закупівель» в ред. від 21.03.2014 р.; Закон України «Про державне замовлення для задоволення пріоритетних державних потреб» в ред. від 02.12.2012 р.; Постанова КМУ від 27 вересня 2000 р. N 1469 «Про організаційні заходи щодо функціонування системи державних закупівель» в ред. від 16.05.2011 р. Але ці акти не досконалі і, на мою думку, мають бути доопрацьовані.

Науковий керівник: Макуха С. М., , д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Єрмак А. А.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 1 група**

АВТОМОБІЛЬНА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ПРОГРЕСУ ТА ПОПИТУ

Проблема розвитку автомобільної промисловості в Україні є надзвичайно гострою. Відсутній загальний прогрес, що зумовлює падіння рентабельності виробництва. Національний продукт цієї галузі має досить великі перспективи, але їх реалізація можлива тільки якщо буде введено правильну економічну та правову політику.

Українські автомобілі є мало конкурентними на внутрішньому ринку. Ціна автомобіля на національному ринку повинна бути значно меншою ніж на міжнародному. Досягти цього можливо, якщо передивитися підходи для розрахування податку на утилізаційний збір та інші податки, які враховуються при виході з конвеєру одиниці продукту. Зниження ціни буде сприяти більшій кількості проданих авто, що може призвести до більшого внутрішнього доходу.

З 1 вересня 2013 року набув чинності Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо сплати екологічного податку за утилізацію знятих з експлуатації транспортних засобів". Відповідно до закону платниками податку за утилізацію знятих з експлуатації транспортних засобів є особи, які здійснюють виробництво (виготовлення) транспортних засобів на митній території України для їх продажу на внутрішньому ринку України. Таке положення повинно регулювати кількість та ціну іноземного продукту на вітчизняному авторинку (тенденція до росту цін на такі авто та зменшення їх кількості).

Україна спеціалізується на виробництві автомобілів. Цикл виробництва є повністю націоналізованим. Випуск автомобілів в будь-якій країні базується на двох ключових елементах: виробництво вузлів, матеріалів та інших механізмів; збірка. Не дивлячись на роботу великих металургійних заводів у різних областях України, реалізувати першу складову так і не вдалося. Основними причинами такого становища є нестача обладнання, недостатня кваліфікація персоналу (що, в принципі, логічно випливає з першої причини - людям вчитися ніде і ні на чому), відсутність інвестицій у галузь.

Для інвестування галузі потрібно розробити спеціальну економічну модель, яка не дозволить вихід грошей, які були отримані від продажу автомобіля. Суть такої моделі повинна полягати в обороті цих грошей в державі та заборона їх виведення за її межі. Така політика може (та повинна) сприяти тому, щоб ці кошти йшли на фінансування галузі. Це допоможе оновити обладнання та удосконалити процес виробництва, що в свою чергу зумовить зростання якості галузевого продукту.

Велику увагу необхідно приділити державному замовленню продукту цієї галузі. Якщо усі державні підприємства, установи та організації, а також органи державної влади будуть користуватися національними автомобілями, то це буде сприяти закріпленню (підвищенню) авторитету та позицій українських автомобілів на внутрішньому ринку. Перші особи у державі зможуть оцінити усі недоліки під час експлуатації транспортних засобів та підняти ці

питання на найвищому державному рівні. Зазначена політика може призвести до підвищення комфорту автомобілів, а також їх експлуатаційних характеристик, як наслідок, можливе і розширення модельного ряду. Така практика показала свої результати в такій країні як Японія (з кінця ХХ ст. японські автомобільні заводи перетворилися на світових гігантів, що зумовило конкурентоспроможність японських автомобілів на світовому ринку та які зарекомендували себе як одні з надійніших у світі у ХХІ ст.). Завдяки цьому пішла вгору і економіка країни.

Зрештою, всі ці процеси дозволять підвищити попит продукції на українському ринку та задовольнити потреби населення.

Науковий керівник: Макуха С. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Білоткач Л. С.,
Харківський торговельно-економічний
інститут КНТЕУ,
економічний факультет,
2 курс, група ЕП-12**

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ

Суть грошово-кредитної політики полягає в зміні пропозиції грошей з метою стабілізації зайнятості і цін, економічного зростання та балансу зовнішніх платежів. Основне призначення грошово-кредитної політики - впливати на економіку через систему грошового обігу з метою досягнення такого рівня національного виробництва, що характеризується повною зайнятістю і помірною інфляцією.

На даний момент ставки по кредитах фізичним особам перебувають на рівні 23-24 % у гривнях, 15-17 % у доларах і 16 % у євро. Стосовно початку цього року вони вже виростили на 2 % по позиках у гривнях і доларах.

За 2013 рік обсяги кредитів, видані фізичним особам, виростили на 97 %.

Кредитна активність банків відновлювалася недостатньо високими темпами, як показали проведені дослідження. Серед причин низьких темпів відновлення кредитної діяльності банків слід виділити дві основні:

1) проблеми з виконанням судових рішень, що часто призводить до невиконання зобов'язань позичальниками. Йдеться, зокрема, про визнання недійсними кредитних договорів (рішення

судів на користь позичальника), умови в позовах банків до боржників та затягування строків виконання рішень суду;

2) об'єктивне зменшення попиту на кредити у зв'язку з несприятливою ситуацією в світовій економіці, що позначається на зниженні попиту на продукцію українських виробників.

Приріст обсягів кредитування в I кварталі 2014 року був більшим, ніж у відповідному періоді минулого року.

Зростання загального обсягу кредитування відбулося переважно за рахунок залучення кредитів суб'єктами реального сектору економіки. Помірні темпи приросту кредитування корпоративного сектору протягом зазначеного періоду насамперед пояснюються наявністю значних зовнішніх ризиків та невизначеністю щодо подальшого розвитку ситуації на ринках.

Потрібно відзначити, що подальший розвиток кредитного ринку в Україні пов'язаний із недостатністю розвитку фінансової системи.

Основними засадами грошово-кредитної політики визначено, що в 2014 році і в подальших роках реалізація грошово-кредитної політики здійснюватиметься на засадах монетарного режиму, що базується на цінній стабільності. Зазначене передбачає дотримання визначених принципів, серед яких: безумовна пріоритетність цілі щодо цінної стабільності та підпорядкування їй усіх інших цілей і завдань; орієнтація на середньострокову перспективу; відсутність зобов'язань щодо утримання на певному рівні або в певних межах обмінного курсу гривні. Водночас уживатимуться заходи щодо уникнення його суттєвих коливань:

- тісна співпраця з Урядом;
- прозорість діяльності Національного банку України перед суспільством.

Науковий керівник: Пронкіна Л. І., к.е.н, професор, зав. кафедри економіки підприємства та економічної теорії ХТЕІ КНТЕУ

**Куликова А. А.,
Харьковский торгово-экономический
институт КНТЭУ,
экономический факультет,
2 курс, группа ФК-12**

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ И ПУТИ ЕЁ УРЕГУЛИРОВАНИЯ

Переход Украины к рыночным отношениям диктует необходимость создания эффективной банковской системы и

проведение Национальным банком Украины действенной денежно-кредитной политики, которая бы лучше стимулировала развитие новых экономических процессов. Соответственно Закону Украины "О Национальном банке Украины" функции изготовления и реализации денежно-кредитной политики положен на Национальный банк Украины, который формулирует общие основы, определяет методы и конкретные инструменты ее реализации, разрабатывает соответствующие нормативные и инструктивные документы, а также осуществляет контроль над выполнением этих инструкций уполномоченными банками.

Денежно-кредитная политика является важнейшей составной общей экономической политики государства. В связи с динамическими изменениями в экономике, в финансово-кредитной сфере и банковской системе существует настоятельная потребность усовершенствования методов и инструментов реализации денежно-кредитной политики, оперативного решения проблем, сбалансирования денежного рынка, отладка надлежащего контроля над соблюдением коммерческими банками регулирующих нормативов, рефинансирование банков, осуществление надзорных функций и т.п.

В Украине институциональная основа для проведения денежно-кредитной политики появилась с созданием суверенной банковской системы и национального денежно-кредитного рынка, оформлением деятельности Национального банка Украины в этой сфере соответствующим документом: "Основные направления (ориентиры) денежно-кредитной политики и проведения реформы денежной системы Украины". Национальным банком Украины проведена значительная работа относительно разработки, внедрение и использование разных методов и инструментов денежно-кредитной политики.

Обеспечение стабильности национальной валюты возможно при условии стабильного функционирования банковской системы. Для достижения этой цели необходимо осуществление дополнительных мер, направленных на повышение платежеспособности и надежности работы банковской системы (повышение уровня капитализации банков, эффективное использование системы раннего реагирования на функциональные проблемы банков), что может уменьшить риск банковской деятельности, обеспечить стратегию работы Нацбанка государства с проблемными коммерческими банками и т.п.

Основными монетарными инструментами регулирования денежно-кредитного рынка, которые Национальный банк Украины

может использовать, управляя денежно-кредитным рынком, должны быть:

- нормативы обязательного резервирования средства банковской системой;

- учетная ставка Национального банка Украины (уровень учетной ставки должен быть положительной относительно инфляции);

- депозитные сертификаты Национального банка Украины;

 - операции на валютном и на открытом рынках;

 - рефинансирование коммерческих банков через операции прямого и обратного РЕПО с коммерческими банками;

 - ломбардное кредитование.

Таким образом, можно сделать вывод, что использование методов и инструментов денежно-кредитной политики может оказывать содействие дальнейшему сбалансированию денежно-кредитного рынка, отладке действенного контроля над деятельностью коммерческих банков, а также укреплению финансово-кредитной и банковского систем государства в целом.

Научный руководитель: Пронкина Л. И., к.э.н., профессор, зав. кафедры экономики предприятия и экономической теории ХТЭИ КНТЭУ

СЕКЦІЯ № 9: МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

**Ситник С. Ю.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
господарсько-правовий факультет,
2 курс, 3 група**

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ЯК КЛЮЧОВИЙ НАПРЯМ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНІЗАЦІЇ

В останні роки кадрові управлінці застосовують нові методи стимулювання ефективної роботи працівників. Крім класичної економічної мотивації у вигляді грошових бонусів і високих заробітних плат використовують і неекономічні засоби стимулювання праці – організаційні та морально-психологічні.

Мотивація персоналу – інструмент підвищення результатів і якості роботи працівників. Це комплекс заходів, покликаних забезпечити більш якісну й ефективну працю, спосіб залучити та утримати кваліфікованих фахівців.

Виділяють такі види мотивації:

- матеріальна мотивація – заробітна плата, бонуси, премії;
- нематеріальна мотивація – кар'єрне зростання, зручний графік роботи, усні та письмові подяки керівництва, корпоративні свята, подарунки, тренінги;
- індивідуальна мотивація – заходи, що застосовуються відповідно до особистих цілей і потреб окремих співробітників. Такий вид мотивації є найбільш ефективним, адже діє майже стовідсотково.

Залежно від того, що необхідно стимулювати – саму діяльність або її результат – мотивація виступає у двох формах: поточного заохочення (покарання) або винагородження (покарання) за результатами праці.

Поточні заохочення або покарання використовуються для стабілізації праці або спрямування її в необхідному руслі і стосуються поведінки, яка вже проявилася. При накладанні покарання слід обов'язково роз'яснювати працівнику причину такого рішення та дотримуватись правила відповідності міри покарання ступеню проступку працівника. Покарання може бути організаційного або матеріального характеру, останнє

застосовують у випадках, коли дії працівника зумовили прямий матеріальний збиток організації.

Підсумкова винагорода (або покарання) пов'язується з досягнутим результатом, тому вона має відбивати особистий внесок працівника в діяльність організації, бути справедливою, викликати в людині бажання краще працювати у майбутньому.

До основних методів поліпшення мотивації співробітників можна віднести: навчання керівників управлінню змінами, мотивації персоналу і створенню ефективної команди; розробку системи бонусів з мотивацією на результат; впровадження системи оцінювання рівня продуктивності праці співробітника, його потенціалу і можливостей; створення прозорих і зрозумілих "маршрутів" кар'єрного зростання.

Світова практика вказує на необхідність гармонійного поєднання матеріальних та нематеріальних засобів мотивації. Однак, згідно з результатами опитувань Work.ua, 67,2 % українців вважають грошові заохочення кращим засобом мотивації, що підтверджує думки вітчизняних кадрових експертів. За безкоштовне навчання та тренінги віддали свої голоси 8,9 % опитаних. Похвалу від керівництва цінують 6,6 % респондентів, персональні подарунки від компанії – 5,8 %. Штрафи та покарання змушують краще працювати 4,7 % українців, а корпоративні свята – 4,1 %. Найменше цінуються додаткові вихідні – 2,7 %. Висновки експертів вказують, що для досягнення найкращого результату слід комплексно використовувати різні способи мотивації. Варто зазначити, що несподівані, непередбачувані та нерегулярні заохочення мотивують краще, ніж прогнозовані.

Сказане доводить, що не варто недооцінювати та нехтувати можливостями мотивації праці. Саме правильно підібраний "ключик" до свідомості співробітників допомагає досягнути високого рівня продуктивності праці, низької плинності кадрів та підвищення доходів організації.

Науковий керівник: Чуприна О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ

Перелік ключових показників ефективності роботи співробітників визначається на основі місії і бачення підприємства, довгострокових цілей.

Результат діяльності співробітника повинен відповідати, з одного боку, його функціональним обов'язкам, тобто повною мірою відображати здатність співробітника виконувати покладені на нього завдання, а з іншого боку – відповідати цілям (стратегічним, оперативним) тієї організаційної структури, в якій він працює.

Отже, система КРІ, орієнтована на кожен функціональну одиницю:

- повинна вписуватися в стратегію підприємства;
- відображати специфіку функціональних обов'язків співробітника;
- мати у своєму складі індивідуальні та групові показники;
- забезпечувати порівняльність результатів як між учасниками бізнес-процесів, так і з запланованими або очікуваними результатами.

Питаннями розвитку мотиваційних систем приділено значну увагу, зокрема, вітчизняними фахівцями, такими як Д. П. Богиня, В. Н. Гончаров, А. М. Колот, Л. А. Лутай, Ю. В. Пахомов, Н. С. Пиж, Л. І. Шваб та ін.

За допомогою системи КРІ можна не тільки контролювати і оцінювати ефективність виконуваних дій, але й побудувати ефективну систему оплати праці. Обов'язковою умовою застосування показника повинна бути можливість його виміру.

Система управління персоналом має ризик бути високовитратною і низькоефективною в разі, якщо персонал не буде відчувати лояльності до підприємства. Для формування лояльності співробітників корисно мати уявлення про те, що спонукає їх виконувати свої обов'язки найбільш ефективно, тобто про їх мотивацію. Існує безліч визначень мотивації, але в даному випадку під мотивацією розглядається процес стимулювання працівників для досягнення поставлених цілей і виконання завдань.

Система оплати праці на основі КРІ дозволяє:

- забезпечити контроль за поточними та довгостроковими показниками діяльності організації;
- оцінити особисту ефективність кожного співробітника, підрозділу й організації в цілому;
- орієнтувати персонал на досягнення необхідних результатів;
- управляти бюджетом по фонду оплати праці і скоротити час на його розрахунок.

Методика формування системи оплати праці полягає в такому:

1. Визначається перелік посад (позицій) в структурі підприємства, для яких буде формуватися наступна мотиваційна схема (принцип відповідності ключових показників ефективності рівню організаційної структури). В даній статті мотиваційна схема буде розроблена для підрозділу продажів та маркетингу.

Таким чином, заданий організаційний рівень – це персонал відділу продажів та маркетингу, для якого необхідним є досягнення поставлених цілей та виконання поточних завдань (план/факт).

2. Визначаються ключові показники ефективності (KPI) для посади і вага кожного, виходячи з цілей для даного рівня організаційної структури.

3. Визначається порядок розрахунку показників.

4. Визначається розкидання відсотка виконання показника, значення коефіцієнта показника і його змістовне значення.

Коефіцієнт встановлюється в залежності від того, яка стратегія існує на підприємстві щодо перевиконання плану. Коефіцієнт 1,5 або 2 означає, що співробітник мотивований на істотне перевиконання плану. Якщо такого завдання немає, то значення коефіцієнта рівним 1 буде служити обмеженням для співробітника - він не буде занижувати план щоб потім його перевиконати, так як в цьому випадку він отримає коефіцієнт, відповідний виконанню плану в 100 %, а не більше.

5. Формується мотиваційна формула, за якою буде здійснюватися розрахунок заробітної плати. Визначається співвідношення «фіксована частина», «змінна частина» та «бонус» у заробітній платі.

6. Визначається формула розрахунку змінної частини заробітної плати.

7. Виконується перевірка: прораховуються можливі варіанти розмірів заробітної плати при всіх можливих значеннях KPI.

При успішному впровадженні в систему мотивації ключових показників ефективності вона має ряд переваг: мотивація співробітників безпосередньо пов'язана з досягненням бізнес-цілей

підприємства; ефект від впровадження системи може бути кількісно визначений; за допомогою даної системи можна стимулювати співробітників з різноманітними потребами, застосовуючи матеріальні та нематеріальні стимули.

**Сосонна Ю. К.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
1 курс, 10 група**

КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: НЕСТАНДАРТНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УКРАЇНІ

Основною причиною звільнення за власним бажанням, експерти з кадрових питань, вбачають саме у поганій атмосфері в колективі, втраті зацікавленості у виконуваних завданнях та постійному перенавантаженні. Керівники, які нехтують психологічними, соціальними та матеріальними чинниками ефективності праці, ризикують втратити не тільки основний кадровий склад в умовах дисбалансу робочих ресурсів, але й, як наслідок, власний авторитет. Нестандартне мотивування спирається на психологію людини: кожен працівник прагне бути поміченим та нагородженим за власні старання. Крім того, для адміністрації це чудовий піар хід, побудований на демонстрації рівності, індивідуальності та турботи про кожного працівника. Порівняно із консервативними методами заохочення, заходи нестандартної мотивації виграють в умовах економічної нестабільності, адже не кожна компанія може дозволити собі суто матеріальні заохочення.

В Україні хоча і домінує використання стандартних методів мотивації, але деякі компанії та підприємства впроваджують оригінальні заохочення. Яскравим прикладом залучення до менеджменту цілого комплексу мотиваційних програм є корпорація «Золоті Ворота». Для аналізу потреб своїх працівників адміністратори провели соціальне опитування, яке виявило, що необхідним елементом мотивації працівника є, перш за все, його можливість самореалізації, кар'єрного росту. Таким чином, керівництво корпорації проводить спортивні змагання із цінними подарунками в різних видах спорту, а нещодавно для працівників більш консервативних поглядів впровадили посаду «Герой корпорації», який визначається за обсягом виконаних робіт та

стажем роботи. Креативністю думки вирізняється також компанія «Макдональдз Юкрейн», кращі працівники якої мають змогу працювати під час проведення Олімпійських ігор в Олімпійському селищі або просто отримати подорож в екзотичні країни за кошти компанії. Також, в підприємстві «Брітш Американ Тобакко Україна» працівник, який приводить до компанії співробітника, отримує грошову премію, таким чином самі працівники беруть участь у формуванні колективу та атмосфери в ньому.

Слід зазначити, що нестандартні методи мотивації є доволі відповідальною та ризиковою діяльністю, адже менеджери мають розробити суто індивідуальний спектр заохочень, який націлений на кожну категорію працівників з їх інтересами та особистими потребами, в інакшому випадку нововведення будуть сприйняті негативно або призведуть до соціальної диференціації працівників («любимчики» та «аутсайтери»). Прикладом невдалої політики заохочень може бути компанія «ВВН», де задля виказання недоліків в роботі, регіональному менеджеру з найгіршими показниками видається світлина скунса. На думку, спеціалістів рекрутмента публічною має бути лише похвала, адже приниження співробітника за його помилки навіть на іронічний манер призведе до комплексу меншовартості.

Загалом же найуспішнішим методом заохочення визнається вдалий симбіоз традиційних та нестандартних мотиваційних заходів, які самі по собі є суто субсидіарними.

Науковий керівник: Вовк І. А., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Чуприна О. О., к. е. н., доц.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
кафедра економічної теорії**

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРОФЕСІЙНИХ МЕНЕДЖЕРІВ ДО УПРАВЛІННЯ ЮРИДИЧНОЮ ФІРМОЮ

Лідерство як здатність особи впливати на інших, спрямовувати їх зусилля таким чином, щоб забезпечити досягнення цілей організації, є об'єктом дослідження багатьох фахівців в галузі менеджменту. Вони часто намагаються визначити сутність лідерства через його порівняння з управлінською діяльністю. Головна різниця між цими поняттями, на їх думку, полягає в тому, що на відміну від управління лідерство передбачає наявність в організації послідовників, а не підлеглих. Говорячи про

лідерство в юридичній фірмі, необхідно окремо зупинитися на питанні про те, хто саме має виконувати лідерські функції: партнер-юрист чи професійний менеджер.

Зазвичай засновниками юридичної фірми є професійні юристи, саме вони – юристи-партнери – беруть на себе функцію управління. І в цьому є значні переваги, пов'язані з їх високою обізнаністю в сфері надання юридичних послуг, зокрема:

- вони, зазвичай, мають напрацьовану клієнтську базу;
- вони мають зв'язки в сфері юридично-правової діяльності, що дає можливість знаходити шляхи швидкого та ефективного виконання доручення клієнтів;
- вони, зазвичай, можуть досить точно оцінити складність завдання та обсяг необхідних для його виконання ресурсів, а, відповідно, визначити ціну послуги та обґрунтувати доцільність її виконання;
- вони можуть досить точно оцінити професійні якості найманих працівників-юристів;
- вони розуміють, що саме є головними мотивами до високопродуктивної діяльності для їх колег-юристів;
- вони мають експертну владу над своїми підлеглими тощо.

Однак, у виконанні управлінських, лідерських функцій юристами-партнерами є й недоліки, найбільш суттєвий з яких полягає в неефективному, нераціональному використанні їх професійних можливостей. Адже заняття управлінською діяльністю забирає багато часу. І чим більша за розміром фірма, тим цього часу більше. Друга проблема полягає в тому, що гарний юрист може не бути гарним керівником. Йдеться як про особистісні якості партнерів, так і про рівень їх знань та навичок в сфері менеджменту.

Все сказане робить очевидним висновок про необхідність співпраці професійних юристів та професійних менеджерів в процесі управління юридичною фірмою. На думку І. Нікітіної, рівні розвитку системи управління юридичною фірмою, що базується на такій співпраці, можна представити в певній еволюційній послідовності.

Початковий рівень характеризується наявністю на фірмі менеджерів-професіоналів, основним обов'язком яких є своєчасне та ефективне виконання лише поточних операційних завдань. Постановка цих завдань, а також виконання функцій стратегічного управління цьому етапі цілком покладені на партнерів. На цьому етапі професійних менеджерів відносять до категорій «допоміжний персонал» або «адміністративна підтримка».

На наступному етапі, команду професіоналів-управлінців починають очолювати функціональні директори. Вони беруть на себе обов'язки з управління виконанням поточних функціональних завдань. Досить поширеним явищем на цьому етапі є поява виконавчого директора, на якого покладаються обов'язки з координації різних напрямів діяльності юридичної фірми. Така команда менеджерів-професіоналів починає називатися «Адміністрація». Прерогативою партнерів залишається розробка стратегії розвитку бізнесу. Координацію відносин між партнерами та функціональними менеджерами, як правило, здійснює керуючий партнер фірми, часто поєднуючи це навантаження з іншими своїми обов'язками, зокрема юридичною практикою.

В процесі розширення бізнесу, коли управління юридичною фірмою набуває рис управління великою корпорацією, з'являється нова категорія професійних управлінців – С-менеджери. На цьому етапі ролі і юристів-партнерів і професійних менеджерів суттєво змінюються. Партнери довіряють менеджерам не тільки повне управління операційною діяльністю фірми, а й активно залучають їх до процесу підготовки до прийняття стратегічних рішень. Хоча ухвалення цих рішень, звісно, залишається справою партнерів. Це суттєво скорочує комунікаційний розрив між партнерами-власниками і професійними менеджерами. Роль останніх значно підсилюється, що відображається і в їх назві – «Команда бізнес-підтримки».

Як бачимо, не можна виділити єдину найбільш ефективну форму співробітництва професійних юристів та професійних менеджерів в процесі управління юридичною фірмою. Не можна однозначно визначити оптимальний перелік обов'язків, завдань та повноважень для керівників-партнерів і найманих управлінців. Не можна чітко виділити час, який партнер має витратити на виконання управлінських функцій, а який – присвячувати юридичній практиці. Так, скажімо, М. Харенко – партнер юридичної фірми «*Sayenko Kharenko*» – стверджує, що партнери його компанії прагнуть витратити на управління фірмою не більш ніж 20-30 % робочого часу, делегуючи цілу низку повноважень професійним менеджерам; партнери відповідають за загальну стратегію фірми, професійні менеджери забезпечують її імплементацію. О. Макаров – партнер юридичної фірми «Василь Кисіль і Партнери» – відводить управління діяльності значно більше часу. Він вважає, що керівний партнер має витратити до 20 % свого часу на роботу з клієнтами, до 15 % - на адміністрування, весь інший час – на роботу з розвитку та взаємодію з керівниками практик. Отже, вибір оптимального розподілу управлінських обов'язків та повноважень –

це завдання, яке кожна окрема фірма вирішує по-своєму. Однак, висновок про необхідність залучення професійних менеджерів до виконання управлінських функцій на юридичній фірмі залишається беззаперечним.

**Афоніна О. В.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
господарсько-правовий факультет,
2 курс, 4 група**

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ У СФЕРІ ЮРИДИЧНОГО КОНСАЛТИНГУ

Менеджмент знань у сфері юридичного консалтингу є комплексним управлінським процесом, який спрямований на підвищення ефективності використання знань, що є пріоритетним ресурсом юридичної практичної діяльності. Ця діяльність є відносно новим напрямом менеджменту підприємств. Як зазначає О. Кендюхов, голова Всеукраїнської спілки вчених-економістів, оскільки концепція інтелектуального капіталу почала формуватися порівняно недавно (наприкінці 90-х років ХХ століття), то багато прикладних аспектів його використання залишаються невідпрацьованими, зокрема одна із ключових проблем – це розробка системи управління інтелектуальним капіталом на рівні підприємства.

Знання складають зміст інтелектуального капіталу юридичної фірми, носіями яких виступають її працівники. Це безпосередні знання професіональних консультантів-юристів, які використовуються в процесі надання юридичних послуг. Елементами управління знаннями в сфері юридичного консалтингу є забезпечення юридичної фірми необхідними їй інтелектуальними трудовими ресурсами, підвищення рівня професіоналізму працівників, створення належних організаційних, економічних і психологічних умов для ефективної реалізації їх творчого потенціалу.

Зовнішнім джерелом знань виступає мережа юридичної фірми: клієнтська, партнерська, соціальна, Окремо слід згадати про курси підвищення кваліфікації. Так, Академія адвокатури України здійснює підвищення кваліфікації фахівців за спеціальністю «Правознавство» з видачею документа державного зразка.

Внутрішнім джерелом є працівники фірми, при цьому обмін знаннями між учасниками юридичного процесу спирається на вертикальні та горизонтальні зв'язки. Також не можна ігнорувати

самоосвіту працівників, стосовно якої завданнями фірми є створення належних умов, стимулювання, визнання підвищення освітнього рівня робітників базовим принципом корпоративної культури. Щодо стимулювання працівників всередині фірми, то одним із головних методів виступає достатній рівень оплати праці. За результатами аналізу бази даних вакансій і резюме Міжнародного кадрового порталу hh.ua у вересні 2013 року було встановлено, що для Києва рівень заробітних плат коливався від 5 тис. грн – для посади юриста-консультанта до 16 тис. грн – для провідного юриста служби замовника. Що стосується регіонів України, то там оплата праці юриста варіює в межах 3-8 тис. грн.

Гібридним джерелом отримання знань можна вважати навчання юристів безпосередньо всередині фірми (тренінги, семінари, курси підвищення кваліфікації та ін.) Прикладами найактуальніших тематик тренінгів для юристів є: правила складання та втілення в життя бізнес-плану підприємства, технології ділових комунікацій, забезпечення економічної безпеки підприємства тощо.

Однак, навіть якщо керівництво юридичної фірми зробить все необхідне для забезпечення працівникам найкращих умов для підвищення кваліфікації, успіх у нарощуванні власного інтелектуального капіталу їй все одно не гарантований. Адже існує ймовірність ухилення від навчання з боку працівників, до того ж юрист, що отримав додаткові знання за рахунок компанії не є її власністю і може звільнитися. Тому інвестиціям юридичних фірм в людський капітал властиві значні ризики, пов'язані з реальною можливістю їх перетворення на безповоротні витрати. Про це також необхідно пам'ятати керівникам при визначенні шляхів, методів та інструментів управління знаннями у сфері юридичного консалтингу.

Науковий керівник: Чуприна О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Шацкая Е.С.,
Национальный юридический университет
имени Ярослава Мудрого,
хозяйственно-правовой факультет,
2 курс, 8 группа**

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ

Время – это дефицитный ресурс, который не вырабатывает ни одна компания в буквальном смысле этого слова. Каждый день человек сталкивается с проблемой нехватки времени. Однако

вполне реально сделать так, чтобы за определенный период успевать выполнять гораздо больше намеченных планов. Ведь упущенное однажды наверстать нельзя, а с годами воплощать свои планы и замыслы гораздо сложнее. Тайм-менеджмент – это искусство управления временем, комплексная методика, помогающая человеку стать более эффективным и создать себе наиболее подходящий график, который поможет достичь успехов в жизни, добиться большого карьерного роста. Этой методикой может овладеть каждый вне зависимости от социального положения: начиная с рядовой домохозяйки, заканчивая директором предприятия.

Основная задача тайм-менеджмента заключается в своевременном определении основной цели, правильной расстановке приоритетов, присваивая каждой задаче свой уровень важности. Цель – это начальная точка отсчета для тайм-менеджмента. Человек, перед которым стоит четко сформулированная задача, может продуктивно работать, добиваться успехов и приносить не только хороший заработок, а и положительные эмоции в свою жизнь. В связи с этим известный экономист и теоретик менеджмента Питер Друкер говорил: «Нельзя управлять временем, можно управлять только собой». Также для правильного распределения своего времени нужна внутренняя организация и самодисциплина.

После определения цели и внутреннего согласования с самим собой нужно установить крайний срок и составить список, в котором нужно прописать все свои дальнейшие действия по достижению намеченного результата. Упорядочить список и установить приоритеты задач в зависимости от степени их важности, то есть с помощью метода «АБВГД». Этот метод предполагает, что под буквой «А» записываются наиболее важные задания, а далее так же распределять свои дела по мере их значимости под остальными буквами. После этого следует осуществление приоритетной задачи. Чтобы правильно и целесообразно определить преимущественную цель, нужно наблюдать за своими действиями. В сложных ситуациях, когда нужно выбирать между разными вещами, истинные ценности и потребности человека проявляются по-настоящему. Многие люди считают, что их предпочтения – это то, чего они хотят, или то, что они мечтают видеть в качестве этих ценностей, или то, что они называют своими ценностями. Но на самом деле, человек расставляет свои приоритеты в зависимости от своих поступков. Все, что ему дорого, раскрывается в действиях. Особенно тогда, когда приходится выбирать. Следовательно, чтобы добиться

желаемого результата, нужно усердно и непрерывно работать (действовать), пока задача не будет выполнена. И так, шаг за шагом выполняя задания, можно достичь поставленной цели, но главное – ни в коем случае не сдаваться.

Тайм-менеджмент как система управления временем включает в себя ряд элементов, которые, будучи использованными в совокупности, дают значительную экономию времени. Следовательно, человек, выбирающий для себя данную методику, значительно улучшает эффективность своего труда и способствует развитию своей личности в целом. Применение тайм-менеджмента предполагает, что человек будет творчески подходить к его использованию и сможет правильно настроиться на работу и идти к поставленной цели.

Научный руководитель: Шевченко Л. С., д.э.н., профессор, зав. кафедры экономической теории

**Кисіль А. Б.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
господарсько-правовий факультет,
2 курс, 5 група**

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КЕРІВНИКА: СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Важливою запорукою успіху у будь-якій сфері діяльності є правильний розподіл та раціональне використання часу. Кожна людина прагне досягти своєї мети, але дедалі частіше надто велика кількість завдань, неспроможність виділення з них найголовніших, а також переоцінка власних можливостей стають перешкодами на шляху до досягнення цілей. Тож яким чином слід діяти, щоб прагнення «багато запланувати» перетворилось на результат «багато встигнути»?

Тайм-менеджмент – це мистецтво ефективного планування діяльності шляхом використання різноманітних методик оптимальної постановки та виконання поточних задач.

Для керівників фірм завдання ефективного використання робочого часу актуальним є завжди, тому що вони управляють не тільки своїм власним часом, а й робочим часом своїх підлеглих. Для успішного виконання своїх обов'язків керівник будь-якої організації має комплексно підходити до процесу використання трудових ресурсів, створювати сприятливі умови праці та впливати на рівень її продуктивності. Тайм-менеджмент керівника, окрім раціонального управління часом, стосується також організації

обстановки робочого місця, спілкування з підлеглими, сприяння покращенню мікроклімату в колективі, адже саме ці чинники значною мірою можуть впливати на час. Завдання, які мають регулярно вирішуватися керівниками організацій полягають у чіткому делегуванні своїх повноважень; раціональному плануванні нарад і конференцій; точному розподілі обов'язків між підлеглими; встановленні відповідності поточних завдань глобальній меті; визначенні пріоритетності планових завдань; пошуку причин втрати робочого часу; врахуванні менталітету працівників тощо.

Аналіз практики дозволяє виділити основні напрями здійснення керівниками управління робочим часом: постановка мети; планування; прийняття рішень; розстановка пріоритетів; розподіл обов'язків; контроль за виконанням планів. При плануванні великих завдань слід передбачати їх виконання невеликими частинами. Тут необхідною умовою є правильне уявлення менеджера про те, які повноваження підлягають делегуванню, а які – ні. Так, прості завдання допоміжного характеру та експертні роботи мають бути обов'язково делегованими. Водночас стратегічні функції з визначення цілей організації, кадрові рішення, масштабні фінансові питання та інші управлінські рішення делегувати неможна. Обов'язковим є врахування керівником можливості появи термінових непередбачених справ, для яких у планах бажано залишати резервний час. Будь-який план є інструментом досягнення результатів, який через постійну появу нових обставин рекомендується регулярно переглядати. Доцільним у тайм-менеджменті керівника є застосування різноманітних методик, серед яких найефективнішими є матриця Ейзенхауера з її розподілом усіх завдань за терміновістю та важливістю; принцип Парето, згідно з яким 80 % позитивного ефекту досягається завдяки лише 20 % витрат; а також закон Стіва Тейлора, який стверджує, що на ефективність роботи впливає порядок дій. Усі методики, яких на сьогоднішній день існує безліч, мають рекомендаційний характер і можуть слугувати лише імпульсом для складання свого розпорядку.

Керівник будь-якої фірми має пам'ятати, що ефективна організація часу сприятиме запобіганню непотрібним та зайвим операціям і досягненню більш швидкої та водночас продуктивної роботи. Саме аналіз завдань та розподіл обов'язків між працівниками із подальшим складанням планів різних рівнів є важливим підґрунтям для функціонування організації у цілому.

Науковий керівник: Чуприна О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

ПРО ТЕХНОЛОГІЇ PRO VONO ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ВЕДЕННЯ ЮРИДИЧНОГО БІЗНЕСУ

У юридичному бізнесі ідея соціальної відповідальності, втілена в ідеї Pro bono, має особливе значення з огляду на важливість для людини права на правову допомогу, яке передбачене ст. 59 Конституції України. Можна сказати, що юристи є свого роду суспільним аналогом лікарів. Якщо останні вирішують проблеми біологічного здоров'я людини, то місія перших – забезпечити соціальне «здоров'я» людини у вигляді захищеності її прав, свобод і законних інтересів. Саме тому цивілізований юридичний бізнес не може будуватися і ніколи не будувався на виключній гонитві за прибутком без урахування зазначеної вище місії правників у суспільстві.

Поняттям «pro bono» позначається добровільне безкоштовне надання юридичними фірмами правової допомоги тим, хто не може її отримати в інший спосіб (соціально незабезпечені громадяни, некомерційні правозахисні організації та ін.). Так, у США відповідно до стандартів Американської асоціації правників юристам приватної практики рекомендовано присвячувати безкоштовній допомозі 50 годин на рік. Спеціальна організація «Інститут pro bono» розробила для великих юридичних фірм США Декларацію принципів Pro bono. Організації, які приєдналися до цієї декларації, зобов'язуються присвячувати безкоштовній правовій допомозі 3-5% сукупного часу роботи фірми. У сучасній Франції Pro bono в основному зосереджено у сфері забезпечення доступу соціально незахищених верств населення до правової інформації. У Великій Британії у 1997 р. була створена організація Solicitors Pro Bono Group (згодом її перейменували у Law Works), мета якої – координування і посередництво між юридичними фірмами і некомерційними організаціями, які потребують послуг Pro bono.

Технології Pro bono розвиваються і в Україні. Українська юридична спільнота поки що не виробила єдиної позиції у цій сфері, тому надання безкоштовних послуг залишається приватною ініціативою окремих фірм та об'єднань правників. Асоціація правників України (далі – АПУ) з 2010 р. проводить щорічний день безкоштовної правової допомоги. У 2012 р. премію Pro Bono

Awards, яка проводиться у нашій державі з метою вшанування соціально відповідальних фірм, вперше отримала юридична фірма – ЮФ «Астерс» за проект підтримки юридичних клінік в Україні. У 2013 році у межах даної премії нагороди отримали ЮФ «Вронський, Вронська і Партнери» (за ефективну організацію роботи з надання безоплатної правової допомоги), ЮФа «Constrictive Lawyers» (за найвище залучення команди у надання безоплатної правової допомоги), ЮФ «Marchenko Daneyuch» (за найкращий кейс юридичного бізнесу у сфері корпоративної соціальної відповідальності).

Технології Pro bono мають велике значення для формування ділової репутації юридичної фірми, її позиціонування на ринку і серед клієнтів. Поступове усвідомлення цього – тренд юридичного бізнесу в Україні. Це підтверджується і збільшенням кількості годин, що витрачаються юристами на Pro bono і розширення спектру подібної діяльності. Так, наприкінці 2013 р. на тлі соціально-політичної напруги, що виникла в українському суспільстві, за ініціативи Української фундації правової допомоги, АПУ і Української Гельсінської спілки з прав людини було засновано Біржу Pro bono – неурядову некомерційну ініціативу, до завдань якої організатори віднесли: 1) надання якісної безоплатної правової допомоги вразливим групам населення; 2) забезпечення доступності правової допомоги та простоти процедур її отримання; 3) розвиток мережі організацій, юристів та адвокатів, які надають правову допомогу на правах Pro bono; 4) залучення студентів юридичних клінік України до надання безоплатної правової допомоги. Станом на початок 2014 року до зазначеної ініціативи вже долучилося понад 100 адвокатів і правників.

**Ковтун А. С.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
господарсько-правовий факультет,
8 група, 2 група**

САМОМЕНЕДЖМЕНТ – ОСНОВА ОСОБИСТОГО ТА ПРОФЕСІЙНОГО УСПІХУ

Люди намагаються управляти країною, суспільством, іншими людьми, але найчастіше вони не в змозі керувати навіть самими собою. Людина не знає своїх меж і можливостей, не знає «усієї глибини свого незнання». Ефективність роботи менеджера, як і будь-якої людини взагалі, значною мірою визначається

організацією його особистої роботи. Керівнику, перш ніж організувати інших, потрібно бути самому організованою людиною. Діяльність, спрямовану на самоорганізацію і самоврядування, прийнято називати самоменеджментом.

Самоменеджмент – це саморозвиток особистості, заснований на самопізнанні, самовизначенні, самоврядуванні, самовдосконаленні, подоланні стереотипів свідомості, самоконтролі і, як підсумок, самореалізації в обраній сфері діяльності. Це клопітка і наполеглива робота над собою з метою максимально використовувати весь свій творчий потенціал, свої можливості і здібності, свідомо керувати перебігом свого життя і долати зовнішні обставини, тобто добиватися результатів і покращувати якість свого життя.

Поняття «самоменеджмент» уведено у вживання директором німецького Інституту раціонального використання часу Л. Зайвертом. Успішні менеджери свідомо і системно використовують свій час як для виконання управлінських функцій, так і для самоосвіти, виконання сімейних обов'язків, занять спортом і відпочинку. На питання: «Чи вистачає вам часу?» більшість людей звичайно відповідає: «Ні». Проблема тут не в часі, а в самих людях, вона полягає не в тому, скільки часу люди мають, а в тому, що вони роблять з тим часом, який їм відпущений, як вони використовують його. Видатний менеджер Л. Якокка у зв'язку з вищесказаним робить висновок: «Визначити пріоритети й ефективно використовувати свій робочий час – це такі речі, яким не вчать у Гарвардській школі бізнесу. Багато важливих навичок, що необхідні для життя, кожному приходится здобувати самостійно».

Переваги оволодіння мистецтвом самоменеджменту полягають у такому: виконання роботи з меншими витратами часу, найкраща організація праці; менше поспіху і стресів; активна мотивація праці; зростання кваліфікації; зниження завантаженості роботою; скорочення помилок під час реалізації своїх можливостей; досягнення професійних і життєвих цілей найкоротшим шляхом.

Є кілька методик планування часу й прийняття рішень. Так, *метод «Альпи»* містить у собі п'ять стадій: складання завдань дня; оцінка тривалості акцій; резервування часу «про запас»; прийняття рішень по пріоритетах, скороченнях і передорученню (делегування); наступний контроль – перенесення незробленого. *Принцип Парето* стверджує, що коли всі робочі функції розглядати з погляду їх ефективності, то виявиться, що 80 % кінцевих результатів досягається тільки за 20 % витраченого часу, тоді як

інші 20 % результатів «поглинають» 80 % робочого часу і мають бути оптимізовані в часі.

Принципи і правила самоосвіти і самовиховання такі:

- постійно осмислюйте не тільки те, що робите, але і те, як робите. Звертайте увагу на ефективні прийоми і методи роботи, що дозволяють добре виконати поставлене завдання;

- розвивайте вміння до самоаналізу. Прагніть краще зрозуміти себе, оцінити свої сильні і слабкі якості. Опірайтеся на сильні і постійно вдосконалюйте слабкі сторони своєї особистості;

- визначайте цілі на рік, місяць, тиждень, день;

- поставили ціль – ідіть до неї, досягайте її;

- плануйте те, чого повинні досягти, зробити сьогодні, завтра, протягом тижня, у перспективі;

- плануючи, беріть до уваги час, установлюйте реальні строки досягнення мети. «Враховувати час – означає довше жити» (А. Гастев).

В умовах високої конкуренції при працевлаштуванні, крім наявності фахових знань, самоорганізація працівника стає однією з умов його професійного зростання.

Науковий керівник: Шевченко Л. С., д.е.н., професор, зав. кафедри економічної теорії

**Григорова Д. А.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
господарсько-правовий факультет,
2 курс, 8 група**

АНАРХІЯ – МЕНЕДЖМЕНТ МАЙБУТНЬОГО

Анархія в перекладі з грецької означає «той, що не має начальників». У сучасному світі важко уявити організацію, у якій би були відсутні директори, керівники та менеджери, проте такі організації існують.

Valve Corporation – американська компанія, що займається розробкою комп'ютерних ігор та цифровою дистрибуцією. У 2012 році Forbes оцінив її у 3 млрд дол. Персонал компанії налічує близько чотирьохсот осіб.

Особливість менеджменту Valve полягає у відсутності ієрархічної організації управління та рівноправності співробітників. Компанія повністю складається з добровільних однорівневих об'єднань (команд). Навіть засновник і власник значної її частки – Гейб Ньювел не є керівником для співробітників. Він створював

Valve як місце без ієрархії, без формального менеджменту, без керівників і підлеглих.

Співробітники компанії витрачають 100 відсотків свого робочого часу на розробку власних проєктів. Створити новий проєкт може кожен, для цього достатньо знайти однодумців і вмовити їх приєднатися. Потім новостворена команда зсуває свої столи, які спеціально для цього обладнані колесами, і починає роботу. Розподілом обов'язків у проєкті займаються самі працівники. Вони ж обирають неформального лідера, повноваження якого зводяться лише до координування зусиль. У Valve також повністю децентралізовано контроль за виконанням робіт. Розмір премій, яку отримують працівники компанії, залежить від того, як колеги оцінюють їх вклад у роботу.

Пошук нових співробітників – найскладніша задача Valve. У ньому фактично бере участь уся компанія. У всіх, хто працює у Valve, є право вето, яке дозволяє відмовити кандидату, який з якоїсь причини викликає сумніви. «Ми цінуємо людей з високими навичками кооперації та колаборації. Наші співробітники одночасно повинні бути універсальними, проте мати надзвичайно глибокі знання хоча б в одній сфері. Вони також повинні бути, як мінімум, не слабші за нас самих. Ніколи не беріть на роботу людину, яка гірша за вас!», - сказано в посібнику для новачків Valve.

Компанія знаходиться на самофінансуванні. Valve була заснована без залучення коштів зовнішніх інвесторів, а всі акції компанії досі розподіляються виключно між працюючими співробітниками. Для формування свободи компанії та її бізнес-практики – це дуже важливо.

Як анархія в управлінні могла призвести до успіху в компанії? По-перше, розробка комп'ютерних ігор – творча діяльність, яка потребує талановитих працівників. Повна відсутність примусу і можливість реалізувати власні ідеї – гарний спосіб залучення нових співробітників. По-друге, для талановитих, творчих людей будь-які обмеження з боку керівництва можуть призвести до занепаду їх потенціалу. Надання їм більшої свободи дає можливість повністю реалізуватися, розробити інноваційні проєкти і принести компанії мільйонні доходи.

Від традиційної системи управління на користь анархії повністю або частково відмовилися також Pixar Animation Studios (кіностудія, що працює в жанрі комп'ютерної анімації), W.L. Gore and Associates (компанія, що спеціалізується на виготовленні продукції з фторполімерів), Semco (компанія з виробництва промислового обладнання).

Отже, менеджмент майбутнього може полягати у відсутності менеджменту. Сучасні компанії, які керуються цим принципом є досить прибутковими і стабільними. З кожним роком дедалі більше організацій частково або повністю відмовляються від менеджменту на користь самоуправління. Можливо, в майбутньому професія менеджера не буде потрібна взагалі.

**Науковий керівник: Шевченко Л. С., д.е.н., професор,
зав. кафедри економічної теорії**

СЕКЦІЯ № 10: СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Марченко О. С., д.е.н., проф.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
кафедра економічної теорії

НОВА ЕКОНОМІКА СПІВПРАЦІ: ГОЛОВНІ ОЗНАКИ ТА ФОРМИ

В інформаційному суспільстві з'являються нові технології продуктивної співпраці великої кількості людей, що спираються на мережу Інтернет. Співпраця з локальної перетворюється у глобальну, здійснення якої не має організаційних, територіальних обмежень та ін.. обмежень. Виникає і розповсюджується нова економіка масової співпраці – вікіномика. Цей термін уперше застосували автори книги «Вікіномика. Как массовое сотрудничество изменяет все» Д. Танскотт, Е. Д. Уільямс. За їх визначенням, вікіномика – це мистецтво і наука масової співпраці, що спирається на ресурси Інтернет. На їх думку: «Внаслідок глибоких змін у технології, демографії, бізнесі, економіці та світі в цілому ми ступаємо в нову еру, коли ступінь участі людей в економіці є великою як ніколи раніше» [1] Головними принципами (ідеями) нової економіки масової співпраці є такі: відкритість; пірінг (від англ. peering, peer-to-peer, P2P - рівний до рівного) – горизонтальна (децентралізована) організація співпраці як вільний обмін діяльністю, здатностями, знаннями та ін. ресурсами її учасників; доступ та вміння ділитися; глобальний характер діяльності. Головні відмінності нової економіки масової співпраці відображено в табл. 1.

Однією з найважливіших форм економіки масової співпраці є краудсорсинг, головними видами якого є такі:

– *інтелектуальний краудсорсинг* (від англійського crowd-source-using – використання джерел ресурсів «натовпу») – технологія інтелектуальної співпраці у соціальних інтернет-мережах, що спрямовується на сумісне створення інтелектуального продукту на основі інтеграції знань великої кількості людей («натовпу»). Інтелектуальний краудсорсинг дозволяє оптимально комбінувати і використовувати знаннєві ресурси учасників інтелектуальної співпраці у мережі Інтернет, досягати позитивного синергетичного ефекту інтеграції знань. Результатом мережевої взаємодії суб'єктів масової інтелектуальної

співпраці в межах глобального знаннінтеграційного простору краудсорсингу можуть бути різні види інтелектуального продукту: розв'язання певної проблеми, інноваційна ідея, технологія або її модифікація, продукція, послуги та ін.;

Таблиця 1

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЛОКАЛЬНОЇ І МАСОВОЇ СПІВПРАЦІ

Співпраця в межах корпорації (локальна)	Масова співпраця (вікіномика)
1) <i>Локальний характер</i> – співпраця має обмеження: а) організаційні: здійснюється в межах корпорації; б) територіальні – місце розташування корпорації та її підрозділів і філій; в) кадрові – співпрацюють працівники корпорації та учасники зовнішніх мереж корпорації – клієнти, партнери та ін.; г) професійні – до співпраці залучаються фахівці, що мають відповідну освіту; д) кадрові – співпрацюють штатні працівники корпорації, а також фахівці, які залучаються на договірних засадах; е) предметні – співпраця орієнтована на досягнення цілей корпорації; е) інформаційні – доступ до інформації обмежується корпорацією (комерційна таємниця) та ін.	1) <i>Глобальний характер</i> – масова співпраця не має територіальних, корпоративних, професійних, освітніх, соціальних, культурних та ін. обмежень
2) <i>Закритість</i> – масштаб співпраці, склад та дії учасників визначаються та обмежуються корпорацією, яка привласнює її результати, які є її комерційною таємницею	2) <i>Відкритість</i> – масова співпраця базується на відкритому доступі та повній поінформованості дійсних і потенційних її учасників
3) <i>Ієрархія та сполучення вертикальних і горизонтальних зв'язків учасників співпраці</i> в межах корпорації	3) <i>Глобальна горизонтальна мережа</i> взаємодії великої кількості людей як організаційна форма масової співпраці
4) <i>Субординація</i> між учасниками співпраці	4) «Виробництво на рівних» [1]
5) <i>Контроль</i> з боку корпорації як основа ефективної співпраці	5) <i>Довіра</i> учасників співпраці як основа її ефективності
6) <i>Корпорація організує співпрацю</i>	6) <i>Самоорганізація</i> учасників співпраці

– *краудфандинг* (від англ. crowdfunding: «crowd» – натовп, «funding» – фінансування) – новітня технологія залучення коштів

великої кількості інвесторів через мережу Інтернет з метою здійснення колективного фінансування різноманітних проектів. Масова співпраця на базі краудфандингу забезпечує фінансовими ресурсами розробку та впровадження соціальних, підприємницьких (інноваційних), новаторських (краудфандинг ідей), культурних, політичних, правових та інших проектів;

– *краудінвестинг* (crowd-investing) або акціонерний краудфандинг – краудфандингова технологія, що забезпечує можливість отримання інвесторами, що здійснюють колективне фінансування проекту, частки власності та прибутку новостворених підприємств;

– *краудрекрутинг* (crowd-recruiting) – технологія забезпечення суб'єктів господарювання трудовими ресурсами шляхом пошуку персоналу у мережі Інтернет.

Новими формами організації праці, що сприяють розвитку економіки масової співпраці є: *віддалена праця* – створення фірмою робочих місць на віддаленому доступі (поза межами фірми), коли взаємодія роботодавця та працівника здійснюється в мережі Інтернет; *фріланс* (від англ. freelance : free – вільний, lance – спис) – самоорганізована праця фахівців поза штатом фірми з використанням Інтернет.

Особливою формою співпраці в мережі Інтернет для вирішення певних соціальних, професійних, підприємницьких проблем є *нетворкинг* (англ. networking, net — сеть и work — працювати). Від економіки масової співпраці нетворкинг відрізняє певна обмеженість учасників – це, як правило, люди, які пов'язані родинними, дружніми стосунками, а також бізнес - зв'язками. Вікіноміка є глобальною, у масовій співпраці можливо задіяти всіх бажаючих прийняти участь у проекті.

Масова співпраця в умовах інформаційного суспільства є новою формою алокації ресурсів та їх ефективного використання, яка, завдяки Інтернет, набуває глобального характеру. Розвиток нової економіки масової співпраці вимагає від економічної науки здійснення комплексного аналізу її головних ознак, чинників розвитку і перспектив.

Література

1.Танскотт Д. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все [Электронный ресурс] / Д. Танскотт, Е. Д. Уильямс ; пер. с англ. П. Миронов, Г. Василенко – М.: Изд-во БэстБизнесБукс, 2009. – 392 с. – Режим доступа: <http://www.litmir.net/br/?b=137942>

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОТИРІЧЧЯ «НОВОЇ ФІРМИ»

Технологічні та соціально-економічні трансформації, якими супроводжується становлення нового, притаманного нематеріальній економіці способу виробництва, зумовлюють появу абсолютно нових типів суспільної координації, а відтак спричиняють значні зміни у способах господарювання. До них, зокрема, відноситься і розповсюдження феномену «нової фірми», організаційні особливості якої дозволяють якнайповніше створювати та використовувати наявний інтелектуальний потенціал. Такі фірми дедалі частіше виникають у секторі надання складних інтелектуальних послуг – консалтингових, інжинірингових, фінансово-інвестиційних, освітніх, маркетингових. Розповсюджені вони і в ІТ-секторі, електронній комерції тощо. Активи «нових фірм» переважно є нематеріальними.

Принципи побудови «нових фірм» суттєво відрізняються від фірм традиційного типу. Для них характерно:

- формування нового типу корпоративної культури – організації, що навчається, у якій відбуваються постійний обмін та нагромадження індивідуального та колективного знання;
- розбудова організації на засадах економічного партнерства, виробничої демократії, адже запорукою успішного функціонування «нових фірм» є наявність працівників, які виступають носіями інтелектуального капіталу, здатні створювати нові продукти та технології;
- розповсюдження нових форм матеріальної винагороди (інвестиції у нагромадження людського капіталу з метою закріплення робітників у фірмі як інтерспецифічного ресурсу; розповсюдження компонентів оплати праці, не пов'язаних з трудовою винагородою – участь у прибутках, придбання опціонів тощо);
- інституціональне закріплення можливостей для робітників опанувати, творчо використовувати та генерувати як нові знання, так і користуватися інтелектуальним капіталом фірми. За таких умов посилюється роль та значення корпоративного навчання;
- перехід до гнучких форм організації бізнесу, дефрагментація виробництва, розповсюдження дистанційних

трудових відносин. Поширеними у «нових фірмах» стають матричні структури;

- надання працюючим можливості брати участь у формуванні соціальних, інституційних обмежень діяльності фірми.

Однак незважаючи на те, що «нова фірма» добре пристосована до роботи у нематеріальній економіці, особливості її організаційної побудови зумовлюють загострення численних соціально-економічних протиріч.

По-перше, високий ступінь унікальності та специфічності людських ресурсів посилює залежність фірми від працівників-носіїв інтелектуальних ресурсів. За таких умов різко зростають трансакційні витрати на залучення робітників через зовнішній ринок праці.

По-друге, користуючись інтелектуальним капіталом організації, навчаючись за її рахунок, працівник нагромаджує і особистий інтелектуальний капітал, тому виникає необхідність «закріпити» його у фірмі. Зазвичай це пов'язано з додатковими витратами, які не завжди призводять до бажаного результату. Труднощі також виникають із розподілом інтелектуальної ренти.

По-третє, у деяких випадках фірми схильні компенсувати зниження якості праці однієї професійної групи додатковим навантаженням на інші, а не підвищенням витрат на навчання.

По-четверте, невідчуженість інтелектуальних надбань фірми від працівників загострює проблему обмеження витоків комерційної інформації, ускладнює охорону комерційної таємниці.

Пом'якшення зазначених протиріч потребує пошуку нестандартних підходів до удосконалення системи управління інтелектуальним капіталом та може значно підвищити ефективність функціонування «нової фірми».

**Кошкін О. А.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут післядипломної освіти,
1 курс магістратури, 1 група**

ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ОСНОВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В постіндустріальній економіці інтелектуальний потенціал підприємства знаходиться в основі конкурентних переваг та значною мірою визначає прибутковість бізнесу, тому вкрай актуальною є проблема збільшення інтелектуального потенціалу.

Суттєвий вплив на нього здійснює інноваційна культура підприємства.

У науковій літературі відсутня однозначність трактувань понять «інтелектуальний потенціал» та «інтелектуальний капітал». Деякі автори вживають їх як синонімічні назви одного й того самого економічного явища.

За іншим підходом під інтелектуальним капіталом розуміють сукупність усіх нематеріальних активів підприємства: і тих, які можуть бути відображені у його фінансовій звітності, і тих, які жодним чином не позначаються на вартісній оцінці активів (ліцензій, патентів, ноу-хау, управлінських технологій, досвіду тощо). При цьому у різних літературних джерелах під час визначення інтелектуального потенціалу стверджують, що він характеризує або здатність підприємства нарощувати свій інтелектуальний капітал, або сукупність тих можливостей, які надає інтелектуальний капітал.

На мою думку, лише сукупність цих двох ознак у поєднанні із спроможністю підприємства реалізовувати наявні можливості найповніше виявляє суть інтелектуального потенціалу, оскільки, з одного боку, інтелектуальний капітал не виникає сам по собі, а з іншого, – навіть володіючи значним інтелектуальним капіталом, підприємство може виявитись неспроможним реалізувати його для досягнення поставлених цілей.

Отже, інтелектуальний потенціал підприємства – це його здатність накопичувати інтелектуальні ресурси (активи), створюючи їх власними силами або залучаючи зі сторони, а також ефективно використовувати можливості сформованого в такий спосіб інтелектуального капіталу.

Питання активізації інтелектуального потенціалу підприємства як необхідної умови успішної реалізації стратегії його інноваційного розвитку часто пов'язують з поняттям інноваційної культури. На практиці можемо віднайти чимало прикладів, коли за інших рівних умов (за однакового матеріального, фінансового, кадрового, інформаційного забезпечення) на одному підприємстві нововведення запроваджуються швидко, а на іншому – дуже повільно через неготовність персоналу сприйняти зміни.

Якщо, скажімо, на підприємстві панує дух авторитаризму, доступ працівників до інформації дуже обмежений, а усі важливі рішення приймаються централізовано і одноосібно менеджерами вищої ланки управління, то така атмосфера не лише не стимулює працівників до творчої інтелектуальної праці, а й перетворює їх у безініціативних виконавців, які бояться висловити свою думку з приводу тієї чи іншої проблеми.

За цих умов персонал постійно перебуває в стресовому стані через невизначеність свого майбутнього і перспектив подальшого розвитку підприємства. Не виключено, що за інших обставин той самий склад працівників міг би стати могутньою інтелектуальною силою, активізуючи свою творчість та креативність, розвиваючи свої уміння і навички, примножуючи знання і досвід.

Отже, існування певного зв'язку між інноваційною культурою та інтелектуальним потенціалом – незаперечний факт. Складність полягає в тому, що вплив інноваційної культури на розвиток інтелектуального потенціалу є не прямим, а опосередкованим. Тому неможливо вивести якусь однозначну формалізовану модель. Однак можна спробувати показати вплив інноваційної культури на формування та розвиток інтелектуального потенціалу за допомогою логічної схеми взаємозв'язків складових елементів цих понять.

Науковий керівник: Губін К. Г., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Рядних А. С.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
господарсько-правовий факультет,
2 курс, 5 група**

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КРАУДСОРСИНГ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

У теперішній час виникають і розповсюджуються нові технології інтеграції знань, основу яких складає Інтернет. Однією з таких технологій є інтелектуальний краудсорсинг – технологія використання колективного розуму (інтелектуального потенціалу) Інтернет-спільноти.

Термін краудсорсинг (crowdsourcing) був утворений з двох слів – crowd (натовп) і sourcing (підбір ресурсів). Основна ідея краудсорсингу полягає в тому, що певну роботу виконують не професіонали, а любителі, тобто "натовп", абсолютно безкоштовно, на підставі публічної оферти, без укладення трудового договору, на добровільній основі. Такі люди витрачають свій вільний час на вирішення завдань, які вони вважають важливими або які їм просто подобаються. Іншими словами, краудсорсинг – це використання потенціалу великої кількості людей.

Доіндустріальна епоха передбачала, що все виробництво зосереджене в одних руках – це селфсорсинг. Індустріальна епоха базувалася на поглибленому поділі праці – інсорсингові. Постіндустріальне суспільство запропонувало аутсорсинг, коли послуги стали виводитися за межі одного підприємства, формуючи, таким чином, сервісну економіку. Аутсорсинг створив економічну основу для партнерських відносин між компаніями, призвів до тріумфу стандарту соціальної відповідальності. Інформаційна епоха також відкрила шлях краудсорсингу.

Використання інноваційною фірмою технологій краудсорсингу потребує істотної перебудови менеджменту знань, оскільки, *по-перше*, ресурси «натовпу» – це ресурси незалежних від фірми людей, залучення яких не може базуватися на таких принципах управління персоналом, як ієрархія, розподіл повноважень, відповідальність, контроль, оплата праці як інструмент мотивації та ін.; *по-друге*, відносини фірми з «натовпом» мають віртуальний характер і, як правило, не формалізуються у трудових чи інших контрактах; *по-третє*, особливої уваги потребує розроблення системи мотивації представників «натовпу», котрих не цікавить кар'єра на фірмі, яка залучає їх ресурси, або соціальний пакет, яким вона заохочує штатних працівників; *по-четверте*, значну проблему, що потребує розв'язання, становить визначення прав інтелектуальної власності на продукт, створений на базі ресурсів «натовпу»; *по-п'яте*, складним є питання відбору й експертизи ідей та пропозицій, що пропонує «натовп»; *по-шосте*, використання краудсорсингових технологій, що базуються на довірі незалежних учасників Інтернет-мереж, сприяє формуванню соціального капіталу інноваційної фірми як об'єкта менеджменту знань, який має забезпечити фірмі необхідний рівень мережевої репутації.

Використання краудсорсингу позитивно відбивається на іміджі компанії, тобто за допомогою цієї методики більшість компанії акумулюють велику кількість методик, думок, стають ближчими до споживачів. Так, компанія Starbucks створила проект My Starbucks Idea: на відповідному сайті компанії всі бажаючі можуть запропонувати власний напій з назвою та технологією. За 5 років існування проекту було отримано 156482 ідеї (тобто, 84 ідеї на день), 277 з яких було реалізовано.

Сьогодні, коли найголовнішою формою конкуренції є монополістична конкуренція, необхідним стає пошук методів і прийомів, що дозволяють максимально наблизити товар до споживача. Тому і виникло таке явище в економіці, як краудсорсинг. Поширення краудсорсингових технологій зумовлює

необхідність розроблення теоретичних засад нової складової менеджменту знань – менеджменту краудсорсингу як системи принципів, методів і заходів управління технологією залучення та використання колективних ресурсів інноваційної діяльності.

Науковий керівник: Чуприна О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Губін К. Г., к. е. н., доц.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
кафедра економічної теорії**

СПІВВІДНОШЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ТА ЮРИДИЧНОГО ЗМІСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

В сучасній економіці інтелектуальна власність набуває все більшого значення, проте її зміст досі остаточно не визначений. З'ясування цього змісту ускладнюється тим, що категорія інтелектуальної власності має як економічне, так і юридичне наповнення. Для кращого розуміння сутності інтелектуальної власності необхідно розібратися із співвідношенням її економічного та юридичного змісту.

Проблема полягає у тому, що економічні та юридичні критерії віднесення об'єктів до інтелектуальної власності різняться. З економічної точки зору до інтелектуальної власності належать створені в результаті інтелектуально-духовної творчості засоби задоволення потреб, які відокремилися від свого творця. Необхідною умовою віднесення до власності є певна вартість цих об'єктів. Немає вартості – немає і власності. З юридичної ж точки зору – головне не наявність вартості, а відповідність умовам, за яких об'єкт визнається інтелектуальною власністю. В результаті ми маємо певні невідповідності.

З одного боку, економічний зміст інтелектуальної власності ширше за юридичний, бо:

1) економічний зміст інтелектуальної власності постійно розвивається (зокрема, виникають нові типи об'єктів інтелектуальної власності), а юридичний охоплює усталені явища, до того ж, із певним часовим лагом;

2) не на всі економічні об'єкти інтелектуальної власності доцільно формувати правовий захист, тому деякі з них не отримують юридичного відображення;

3) не на всі економічні об'єкти інтелектуальної власності реально формується правовий захист (бо власники цього не

бажають або не знають, що треба забезпечувати такий захист).

Перше та друге мають об'єктивні причини; діють на групи (типи) об'єктів інтелектуальної власності повністю; долаються на макrorівні. Третє має суб'єктивні причини; діє на окремі складові груп (типів) об'єктів інтелектуальної власності (наприклад, одні суб'єкти оформлюють патенти на винаходи, інші – ні); долається на мікрорівні.

З другого боку, юридичний зміст інтелектуальної власності ширше економічного за деякими елементами, бо певні об'єкти інтелектуальної власності отримують юридичний статус на основі формальних ознак, не маючи економічної цінності. Наприклад, художній твір визнається об'єктом права інтелектуальної власності лише за фактом створення, при цьому він може не приносити доходів, а отже, не мати економічної цінності. Те, що не має вартості, не може бути віднесено до власності в економічному розумінні, але іноді належить до інтелектуальної власності в юридичному сенсі.

Необхідно підкреслити, що значною мірою економічний та юридичний зміст інтелектуальної власності збігаються. Така ситуація є найкращою і бажаною. Адже юридичне закріплення посилює економічний зміст інтелектуальної власності, активізує діяльність людей в цій галузі, бо підвищує економічні стимули та знижує видатки на специфікацію прав власності, а також трансакційні витрати.

Водночас, за наявності економічного змісту інтелектуальної власності, юридичне закріплення прав на неї стає економічно виправданим. Економічний зміст стимулює діяльність у юридичній площині.

Таким чином, для розвитку інтелектуальної власності вкрай важливо, аби її економічний та юридичний зміст збігалися, посилюючи один одного та стимулюючи людську діяльність у даній галузі. Для цього слід активізувати діяльність у галузі юридичного закріплення економічних реалій, передовсім новітніх тенденцій. Аби нормативно-правова база відповідала законам економіки, при підготовці фахівців у галузі правознавства слід суттєву увагу приділяти економічній складовій їх освіти.

ЛІЦЕНЗІЙНИЙ ДОГОВІР ЯК ФОРМА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Комерціалізація інтелектуальної власності – це процес залучення об'єктів інтелектуальної власності до економічного обігу, використання інтелектуальної власності в господарській діяльності підприємств з метою формування конкурентних переваг і отримання прибутку.

Комерціалізація забезпечує ринкове визнання інтелектуальних продуктів та можливість отримання прибутку від їх розробки і впровадження і тому є потужним стимулом для творців інтелектуальної власності.

Особливої актуальності питання комерціалізації інтелектуальної власності набуває в Україні, адже на даний момент наша економіка використовує переважно застарілі технології, виробляє низько- та середньотехнологічну продукцію; вітчизняні творці інтелектуальних продуктів не мають достатніх матеріальних стимулів, а їх розробкам не вистачає фінансування.

Різноманіття об'єктів інтелектуальної власності породжує багаточисельність способів їх комерціалізації. Одним із таких способів є укладення ліцензійних угод – угод про довгострокове науково-технічне співробітництво тих, хто створює і володіє інтелектуальною власністю, із тими, кому ця інтелектуальна власність необхідна для забезпечення досягнення власних цілей.

Продаж ліцензії – гарантія відсутності витрат на виробництво та освоєння ринку. Продаючи ліцензію, переслідують мету отримати прибуток, не витрачаючи капіталу на виробництво та освоєння ринку. Продаж ліцензії – це шлях впровадження технологій на ринку без продажу товарної продукції. Доходами від продажу ліцензій юридичні або фізичні особи покривають свої витрати на наукові дослідження та формують прибуток. Залежно від виду ліцензії (виключна, невиключна, одинична), ліцензіат отримує обсяг прав, який визначає межі використання об'єкта.

Субліцензування – допоміжний механізм ліцензіата по задоволенню попиту на продукцію. В умовах ринкової економіки субліцензування відіграє важливу роль, уможливаючи задоволення попиту на продукцію, виготовлену із застосуванням

запатентованого об'єкта інтелектуальної власності, за умов, що ліцензіат сам не в змозі задовольнити потреби споживачів.

Організаційна форма комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності з використанням ліцензійних угод, або ліцензування, є складнішою і багатограннішою, ніж повна передача, і в практичному, і в теоретичному плані. З точки зору практики, ліцензування ускладнюється множинністю видів ліцензійних договорів. З точки зору теорії, проблемою є відсутність єдиної думки відносно економічної сутності ліцензування. Водночас, незважаючи на ці проблеми, ліцензування є поширеною формою комерціалізації інтелектуальної власності.

За ліцензійним договором завжди передбачається виплата певної грошової винагороди ліцензіару. У більшості випадків продаж ліцензії здійснюється за розрахунковою договірною ціною з орієнтиром на ціни внутрішнього та зовнішнього ринків. Основними видами ліцензійних платежів є роялті, паушальний та комбінований платежі.

Ліцензійний договір є важливою складовою міжнародної торгівлі і науково-технічного обміну. Купівля ліцензій за сучасних умов може стати важливим чинником розвитку української економіки на основі отримання таких угод від розвинених зарубіжних, зі світовим ім'ям, компаній. Для українців продаж ліцензій за кордон може бути більш прибутковим і менш ризикованим, ніж прямі інвестиції у закордонне виробництво.

Науковий керівник: Губін К. Г., к. е. н., доцент кафедри економічної теорії

**Берестовська А. К.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут післядипломної освіти,
1 курс магістратури, 1 група**

ДОГОВІР КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ

Сьогодні система франчайзингу в Україні лише розвивається і потребує ґрунтовного законодавчого врегулювання. Аби закони відповідали економічному змісту комерційної концесії та сприяли її розвитку, в законотворчій діяльності слід враховувати економічну сутність цього явища.

Договір франчайзингу є самостійним видом договору, який залежно від типу та мети конкретного виду (форми) може містити елементи договорів оренди, лізингу, купівлі-продажу. Половина

франчайзингових договорів пов'язані з торгівлею нафтопродуктами, а також закладами «fast food» і класичними ресторанами. Розвивають франчайзингову мережу супермаркети «Фора», «Велика Кишеня», «Фуршет», «Сільпо», «АТБ маркет» та ін. Сьогодні ми стикаємося з ним на кожному кроці: хімічистки, АЗС, СТО, фітнес-клуби, магазини одягу і взуття, тренінги, програмне забезпечення, туристичні агентства тощо.

В основу реєстрації договорів комерційної концесії було б доцільно покласти заявочний принцип, за яким правовласник інформує орган реєстрації про факт укладення договору комерційної концесії, і таке повідомлення має розглядатися як реєстрація договору. Тобто реєстрації підлягає саме повідомлення, а не текст договору, адже в договорі франчайзингу може міститися конфіденційна інформація, яку сторони не хотіли б оприлюднювати.

Дуже важливим є створення системи податкових пільг для франчайзі, особливо на початковому етапі розвитку франчайзингової системи. Доцільно також надати можливість застосування спрощеної системи бухгалтерського обліку.

У франчайзингових угодах сторони, як правило, не залежні одна від одної, але водночас вони перебувають у тісних робочих відносинах, визначених умовами цих договорів. Прибуток кожної сторони залежить від загальних зусиль та успішності обох сторін.

Специфічними є обов'язки сторін за договором комерційної концесії, за якими правовласник не може визначати ціну товару (робіт, послуг), або встановлювати нижчу чи верхню межу цієї ціни взамін ціни, визначеної договором. У свою чергу, користувач не має права встановлювати в договорі комерційної концесії умову про продаж виключно ним певного товару (робіт, послуг) або закріпити за собою певну категорію покупців (замовників).

Можна виділити дев'ять основних переваг використання комерційної концесії: 1) потенційний дохід бізнесу більший; 2) наявні клієнти готового бізнесу вже приносять грошовий потік; 3) набагато легше одержати фінансування бізнесу, що існує у нас певний час, ніж нового; 4) розробка нових напрямів, аналіз і проектування нових бізнес-проектів будуть більш точними на базі існуючого бізнесу; 5) відкриття нового бізнесу коштуватиме більше, ніж ви планували; готовий бізнес з моменту покупки принесе вам грошовий прибуток; 6) знадобитися менше обігових коштів для існуючого бізнесу, ніж для нового, позаяк готовий бізнес має постачальників і власну історію; 7) можна знайти готовий бізнес, що принесе більш ніж 30 % річних; 8) знадобиться менше зусиль і витрат для побудови системи ведення і функціонування бізнесу;

готовий бізнес достатньо прилаштувати під власні потреби, а новий доведеться будувати з «нуля»; 9) існуючий бізнес має своє ім'я, його знають; новому бізнесові його треба заробити.

З одного боку, франчайзингова система допомагає підприємцям уникнути низки перешкод для створення та функціонування власного бізнесу, з другого – як корпоративна структура вона обмежує діяльність франчайзі. Але оскільки франчайзинг дедалі більше приваблює дрібних підприємців, його переваги переважають над недоліками.

Науковий керівник: Губін К. Г., к. е. н., доцент кафедри економічної теорії

**Шостак Ю. М.,
Харківський торговельно-економічний
інститут КНТЕУ,
факультет торгівлі, готельно-
ресторанного та туристичного бізнесу,
3 курс, група ТМ-11**

НЕДОБРОСОВІСНА КОНКУРЕНЦІЯ І ПАТЕНТНИЙ ТРОЛІНГ

Конкуренція – це важливий елемент механізму саморегулювання ринкової економіки. Порушення загальноприйнятих правил і норм конкуренції перетворюють її на недобросовісну. Частина перша статті 1 Закону України від 18.12.2008 р. «Про захист від недобросовісної конкуренції» трактує це поняття як: будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності. В умовах інтенсивного розвитку ринкових відносин і свободи підприємництва господарюючих суб'єктів поширюється застосування недобросовісних конкурентних прийомів, а в галузі правих відносин відповідно з'являються норми, що регулюють способи і засоби боротьби з такого роду негативними проявами конкуренції.

У світі сучасних інформаційних технологій і комунікацій виникає необхідність охорони та захисту прав інтелектуальної власності. Результати інтелектуальної діяльності представляють ринкову цінність, стають товаром і купуються суб'єктами господарювання для поповнення нематеріальних активів з метою отримання комерційної вигоди. Надійним способом забезпечення монопольного використання прогресивного рішення є його законодавче оформлення як об'єкта права інтелектуальної власності. Зберегти таке право і одночасно захиститися від несанкціонованого використання інформації конкурентами можна двома основними способами: патентуванням або «жорстким» обмеженням доступу до комерційної таємниці. У розвинених

країнах патентним правом захищається більшість прогресивних рішень.

Сьогодні виробникам загрожує нова небезпека – так звані «патентні тролі». Вони, як правило, нічого не виробляють і заробляють гроші на тому, що з правової точки зору, умовно можна кваліфікувати як вимагання (здирництво).

Роль патентних тролів у сфері інноваційних розробок надзвичайно шкідлива. Придбані ними патенти використовуються для отримання грошей, так званих «відступних», з виробників, імпортерів і експортерів продукції або з метою блокування виходу на ринок підприємців за певними групами товарів .

Значні масштаби зовнішньоекономічної діяльності України (наприклад, обсяг експорту зовнішньої торгівлі країни товарами за січень 2014 р. становив 4388,6 млн \$ США, імпорту – 4531,4 млн \$ США) і прийняття нового Митного кодексу (раніше, щоб внести патент у спеціальний митний реєстр було потрібно сплатити 1000 €) створили сприятливі умови для виникнення нової форми недобросовісної конкуренції. Схема дій патентного троля проста. Він звертається із заявою на митницю з проханням внести його «патент» до митного реєстру об'єктів інтелектуальної власності. Митна служба зобов'язана перевіряти всі товари, які проходять митне оформлення на предмет виявлення порушень прав власності. Після виявлення такого товару процедура оформлення зупиняється, а інформація про порушення повідомляється власнику патенту. У цей момент «троль» звертається до імпортера з пропозицією викупити патент за певну суму або, наприклад, сплатити 500 грн із кожного контейнера, що перетинає кордон. Підприємця ставлять перед вибором – заплатити тролеві за використання його «інтелектуальної власності» або втратити всю партію товару, який буде конфіскований державою як контрафактний, а директор або інша особа, яка відповідає за роботу з митною службою, отримує штраф.

На даний момент універсальних способів боротьби з розглянутою новою формою недобросовісної конкуренції немає. Труднощі, головним чином, виникають через «юридичну ідентичність» як сумлінних власників патентів, так і осіб (фірм), які використовують елементи патентного тролінгу. Крім того, підприємці-тролі можуть здійснювати свою діяльність під прикриттям легальних організаційно-правових форм (патентні холдинги, патентні дилери) .

Науковий керівник: Благоразумова О. В., к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії ХТЕІ КНТЕУ

СУТІСНІ РОЗБІЖНОСТІ МІЖ КОНКУРЕНТНОЮ РОЗВІДКОЮ ТА ПРОМИСЛОВИМ ШПИГУНСТВОМ

Сучасні стрімкі трансформації ринкового середовища, зумовлені розвитком нових інформаційних систем, примушують представників господарського сектору все частіше замислюватися над новими ефективними засобами захисту і здобуття необхідної інформації у конкурентній боротьбі. Серед таких засобів важливе місце займають конкурентна розвідка та промислове шпигунство.

Конкурентна розвідка – це складний аналітичний процес з виявлення даних про конкурентне середовище з будь-яких відкритих джерел, їх аналіз, синтез і подальше вироблення на їх основі ефективних управлінських рішень.

Термін економічне, промислове шпигунство (розвідка) означає активні дії, спрямовані на збір, викрадання, нагромадження й обробку цінної інформації, закритої для доступу сторонніх осіб.

Не слід плутати конкурентну розвідку з промисловим шпигунством. Першу відрізняє законність і використання тільки дозволених методів отримання відкритої інформації з офіційних джерел. Друге використовує незаконні методи отримання конфіденційної (закритої) інформації (підкуп, шантаж тощо), які часто виявляються більш ефективними та корисними для фірми.

На сучасному етапі розвитку суспільства масштаби економічного шпигунства різко зростають, адже інформація про результати чужих фундаментальних і прикладних досліджень дозволяє заощадити власні сили й кошти та зосередити всю увагу на виробництві та маркетингу.

У своїй діяльності керівники підприємств намагаються вибрати найкращий метод діяльності в сфері конкуренції, і тому частіше схильються до використання незаконних, але ефективних методів промислового шпигунства на відміну від повної законності способів конкурентної розвідки.

Промислове шпигунство дійсно можна вважати протиправним, оскільки, перш за все, відповідно до своєї мети (отримання інформації, переважно конфіденційної, щодо

стратегічних й тактичних намірів конкурентів), така діяльність порушує основні норми законодавства. Спектр незаконних методів промислового шпигунства досить різноманітний: підкуп співробітників партнерів, державних чиновників і конкурентів (стаття 354, 368 (3) Кримінального Кодексу України (ККУ)); переманювання фахівців (стаття 370 ККУ); викрадення креслень і технічної інформації з комп'ютерної техніки підприємства (стаття 361 ККУ); використання технічних засобів для підслуховування, втручання в комп'ютерні мережі, листування тощо (стаття 359 ККУ); шантаж (розділ «Злочини проти життя та здоров'я особи» ст. 115-120, 129 ККУ); негласний контроль за кореспонденцією (стаття 163) тощо. При отриманні подібним шляхом інформації, зокрема відомостей щодо певних винаходів і технологій, також порушуються статті 176 і 177 ККУ.

На протипагу незаконним методам промислового шпигунства застосовуються такі цілком легальні та безпечні способи конкурентної розвідки: збір і узагальнення інформації, що міститься в ЗМІ; вивчення реклами конкурентів; їх продукції та особливостей роботи їх фірмових магазинів (зокрема, шляхом закупівлі товарів конкурентів) тощо.

Проте, незважаючи на переваги легальності та законності конкурентної розвідки, керівники підприємств, прагнучи отримати якнайбільше інформації про конкурентів, часто схиляються до використання більш ефективних, хоча і протиправних, методів промислового шпигунства.

Науковий керівник: Чуприна О. О., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Бєлих Я.Є.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 9 група**

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

В епоху глобальної інформатизації та комп'ютеризації в життя людини активно входить все більше інноваційних явищ і процесів. Одне з них – електронна комерція.

Електронна комерція (інтернет-комерція) — це сфера економіки, що включає всі фінансові та торгові операції, які проводяться за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси,

пов'язані з проведенням цих операцій. До електронної комерції відносять електронний обмін інформацією, електронний рух капіталу, електронну торгівлю, електронні гроші, електронний маркетинг, електронний банкінг, електронні страхові послуги та інші види послуг. В світі існують багато видів електронної комерції, а саме:

- B2B (бізнес-до-бізнесу) форма електронної комерції коли операції здійснюються між компаніями які займаються комерційною діяльністю. Приблизно 80 % електронної комерції належать до цього типу;
- B2C (бізнес-до-споживача) електронна комерція, або торгівля між компаніями та споживачами. Включає збирання інформації клієнтами; купівлю матеріальних речей чи інформаційних/електронних товарів, одержування товару (програм, електронних книг) по електронній мережі. B2C зменшує ціну угод (особливо ціну пошуку), збільшуючи доступ споживачів до інформації й дозволяючи споживачам знайти саму конкурентоспроможну ціну за товар або послугу. B2C також зменшує ринкові бар'єри входу, тому що вартість створення й розкручування сайту набагато менша ніж установка структури фірми. Крім того, для країн із зростаючою кількістю користувачів Internet, поставка інформаційних товарів стає усе більше й більше доступною. На даний момент цей вид електронної комерції займає другий по величині сегмент всього обсягу електронної комерції. Але цей вид в умовах інтернетизації процесів є дуже прогресивним і має всі шанси посісти перше місце;
- C2C (споживач-до-споживача) електронна комерція, або торгівля між приватними індивідами та споживачами. Цей тип електронної комерції характеризується ростом електронних ринків і мережних аукціонів. C2C можливо має найбільший потенціал для того, щоб розвивати нові ринки. Найбільшою перевагою електронної комерції є суттєве зниження витрат на оформлення угоди та її подальше обслуговування. Тому бізнес-процеси, які можуть бути переведені на електронну основу, мають потенціал зниження витрат на них, що у свою чергу призводить до зниження собівартості товару чи послуги. Найвідомішим прикладом здійснення електронної комерції є інтернет-магазин, який являє собою веб-ресурс з каталогом продукції та можливістю замовлення і оплати товарів, які сподобались покупцю. Тому все більше компаній у світі впроваджують рішення електронної комерції у своєму бізнесі. Але

поряд з такою кількістю переваг електронна комерція має свої недоліки та проблеми, а саме: посилення кібер- та інтернет-злочинності; відсутність глобальних механізмів захисту сторін які проводять транзакції та операції; нерозвиненість систем електронних мереж та ін. В Україні до цих проблем додаються відсутність необхідно законодавчої бази для розвитку названого бізнесу, погано розвинена система електронних платежів, низька ефективність більшості існуючих українських торгівельних майданчиків; недостатня ефективність правоохоронної діяльності у сфері боротьби з кіберзлочинами. Вирішення цих проблем допоможе ефективному впровадженню системи електронної комерції у нашій державі.

Науковий керівник: Вовк І. А., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Васильєва Д. О.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки слідчих кадрів
для МВС України,
4 курс, 9 група**

КІБЕРБЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах економіки знань однією з головних складових економічної безпеки є інтелектуальна безпека – захищеність інтелектуальних ресурсів, їх продукування, обміну, використання. Убезпечення інтелектуальних ресурсів – це сукупність заходів, прийомів і методів забезпечення захищеності інтеграції знань у інноваційному процесі від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Захисту потребують інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), що використовуються бізнесом у виробничій та інноваційній діяльності. Кібернетична безпека (кібербезпека) – це складова економічної безпеки суб'єктів господарювання, пов'язана з захистом зовнішніх і внутрішніх мереж руху інтелектуальних ресурсів (знань, інформації) на базі використання інформаційно-комунікаційних технологій. Значна роль кібербезпеки підкреслена у Конвенції Ради Європи про кіберзлочинність, яку Україна ратифікувала у 2005 році.

У 2013 році Кабінет Міністрів України схвалив проект, розроблений Міністерством внутрішніх справ, щодо забезпечення кібербезпеки. У законопроекті, зокрема, передбачається введення

таких основних понять, як «кібернетична безпека (кібербезпека)» та «кібернетичний простір (кіберпростір)». Законопроект закладає основи формування державної політики в сфері забезпечення кібернетичної безпеки України шляхом визначення основних, реальних та потенційних загроз національній безпеці кібернетичного характеру. Прийняття законопроекту закладає правову основу для подальшої нормотворчої діяльності на законодавчому та підзаконному рівні, спрямованої на створення та вдосконалення національної системи кібернетичної безпеки та протидії кібернетичної злочинності

Кіберзлочинність як використання новітніх ІКТ, спрямоване проти конфіденційності, цілісності і доступності комп'ютерних систем, мереж і комп'ютерних даних, а також зловживання ними є загрозою інтелектуальній безпеці. Це правопорушення: а) проти конфіденційності, цілісності та доступності комп'ютерних даних і систем; б) пов'язані з комп'ютерами; в) пов'язані із змістом (недостовірна, перекручена інформація); г) пов'язані з порушенням авторських та суміжних прав. Агресивними формами кіберзлочинності є комп'ютерна злочинність та комп'ютерний тероризм.

Кібернетична безпека забезпечується менеджментом організації шляхом здійснення комплексу заходів:

а) техніко-технологічних – захист технічних засобів, комп'ютерних технологій, комунікацій тощо;

б) економіко-організаційних – система організації та управління витратами руху інформації;

в) мотиваційних – мотивація працівників фірм до збереження та захисту інформації;

г) правових – створення внутрішньофірмових правил і процедур використання інформації;

д) культурологічних – розвиток культури інтелектуальної організації, головним ресурсом якої є інформація.

Важливим є застосування управлінських технологій, які реалізують принципи індивідуалістичних, едхократичних і партисипативних організацій. Сполучення індивідуалізації, волі, самостійності, участі в управлінні, довіри, співробітництва і культури – фундамент подолання загроз кібербезпеці.

Науковий керівник: Марченко О. С., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

СЕКЦІЯ № 11: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

**Набатова О. О., к. е. н.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
кафедра економічної теорії**

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Становлення постіндустріальної економіки передбачає формування певного інституціонального середовища, функції якого полягають у мінімізації трансакційних витрат та інституціональних ризиків інформаційної, інтелектуальної та інноваційної діяльності, у тому числі у процесі капіталізації і комерціалізації їх результатів шляхом встановлення узгодженої системи правил, норм, вимог та санкцій. Постіндустріальні інститути мають забезпечити вільну контракцію, мобільність господарюючих суб'єктів, їх можливість вибору найсприятливіших умов для своєї діяльності у різних країнах.

Проявами трансформації інституціонального середовища мають стати зміни цінностей і норм господарюючих суб'єктів, стратегій їх поведінки у різних сферах (відносинах власності, виробництві, трудових відносинах, споживанні тощо), а також правил (формальних та неформальних), що регулюють ці дії. Висуваючи високі професійно-кваліфікаційні вимоги до працівників, «нова економіка» потребує від них нових особистісних якостей – соціальної відповідальності, толерантності, інтелектуальної самодостатності. У соціальній структурі суспільства з'являється «креативний» клас, що утворюють працівники-інтелектуали. Домінування інтелектуальних видів діяльності супроводжується зміною відносин власності, появою її нових об'єктів, форм, способів реалізації. Високий ступень мобільності суб'єктів постіндустріальної економіки, багатоаспектність їх соціальних ролей сприяють випереджаючому розвитку неформальних інститутів та відносин, що, у свою чергу, обумовлює посилення процесів стихійної самоорганізації. Виникають нові форми взаємодії, наприклад, конкурентне заміщення (боротьба економічних суб'єктів, спрямована на витіснення супернику з ринку) трансформується у конкурентне доповнення – стратегічну взаємодію, що передбачає не поглинання та злиття фірм, а синхронізацію темпів та траєкторій їх розвитку.

Виходячи з цього, у постіндустріальній економіці формується попит, насамперед, на інститути захисту прав власності, перш за все, інтелектуальної; інститути лібералізації і відкритості економіки; інститути, що забезпечують капіталізацію людського капіталу; інститути ринку інновацій та сучасного фінансового ринку; інститути, що забезпечують гнучкість трудових відносин, безперервну освіту, мобільність працівника, його самозахист тощо.

Водночас слід зазначити, що створення таких інститутів є дуже проблематичним у країнах, які не завершили модернізацію економіки. Інституційне середовище української економіки через її технологічну багатокладність є мозаїчним переплетінням локальних інституціональних середовищ, що відрізняються як за економічними стратегіями, що реалізують індивіди, так і за регулюючими їх поведінку нормами. Критично мала частка першого постіндустріального (шостого) укладу обумовлює низький попит на інститути постіндустріальної економіки. Зосередження великої приватної власності у експортоорієнтованих секторах низькотехнологічних укладів формує інший інституціональний попит – індустріальний сектор потребує захисту національного товаровиробника, активної промислової та соціальної політики, забезпечення стабільної зайнятості, державної системи соціальних гарантій, закріплення кваліфікованих кадрів за підприємствами і т. ін.

В Україні потреба у створенні постіндустріальних інститутів відповідно до викликів сучасного розвитку світової економіки суперечливо співіснує з потребами модернізації, реіндустріалізації. У постіндустріальну епоху можливості проведення державної промислової і структурної політики (як частини стратегії прискореної модернізації) суттєво обмежуються через різке прискорення та посилення якісної невизначеності структурних і технологічних зрушень. У такій ситуації обирати пріоритети має не держава, а суб'єкти, вмотивовані ринковим інтересом. Проте у країнах, що розвиваються, національний бізнес за своїм ресурсним потенціалом та цільовими функціями не завжди здатний стати суб'єктом розвитку. Тому процес становлення економічно ефективного і соціально відповідального бізнесу потребує безпосередньої участі держави, яка має приймати рішення про стратегічні пріоритети, визначати перспективні «ніші» на глобальних ринках.

Якщо у розвинених країнах певну деіндустріалізацію було трансформовано у постіндустріалізацію – розвиток конкурентоспроможних сегментів «економіки знань», то проблема

полупериферійних для глобальної економіки країн полягає у тому, що такий сценарій не працює через відсутність достатніх ресурсів і ефективного державного управління. Без підвищення щільності інституціонального середовища індустріальної економіки створення постіндустріальних інститутів призводить до розширення каналів відтоку ресурсів з національної економіки, залишаючи їй перспективи стати в кращому разі індустріально-збиральним цехом більш розвинених країн, у гіршому – їх сировинним придатком.

**Гриценко О. А., д.е.н., проф.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
кафедра економічної теорії**

АЛЬТЕРНАТИВНІ НЕФОРМАЛЬНІ ІНСТИТУТИ В ЕПОХУ РЕВОЛЮЦІЙНИХ ЗМІН

Сучасні процеси, що відбуваються в Україні, свідчать про революційний характер перетворення, важливою рисою яких є руйнація попереднього інституційного середовища та його наповнення новими інституціями. Перш ніж нова влада встановить нові формальні інституційні структури, будуть виникати альтернативні неформальні правила життя (приміром «майдан»). В загальному розумінні інститути – це створені певною спільнотою обмежувальні рамки поведінки, що структурують повторювальні взаємодії між людьми, упорядковують між ними взаємовідносини та створюють механізми примусу щодо їх виконання. Інститути формують структуру стимулів, що спонукають людей до певних дій, розширюючи їх волевиявлення та спрямовуючи їх в певному русі. Якщо формальні інститути санкціонуються державою, яка виступає їх гарантом, виконання неформальних правил гарантується самими індивідами, які домовляються про їх виконання. Якщо інституційна система розцінюється суб'єктами як перешкода для задоволення цільових устремлінь, розчищається майданчик для протесту як пристосувальної реакції. Протестні дії починають народжувати нові способи регулювання суспільного життя. Нові неформальні інститути формують простір для нових спонукальних мотивів, які створюють простір та ставлять перепони для поведінки певного кола суб'єктів. На основі дослідження неформальних інститутів стає можливим пояснення майбутніх сценаріїв інституційного розвитку. Неформальні інститути в інституційному просторі революційних перетворень стають альтернативними правилами і нормами та приймають види: допоміжних,

акомодаційних, конкуруючих та заміщуваних *Допоміжні* неформальні інститути заповнюють прогалини, що виникають в формальних інститутах. *Акомодаційні* неформальні інститути створюють мотиви таких видів поведінки, які суттєво змінюють наслідки дотримання формальних правил без їх прямого порушення. *Акомодаційні* неформальні інститути можуть створюватися суб'єктами, які не схвалюють наслідки, що надаються формальними правилами, але які неможливо змінити в реальній практиці. Такі неформальні інститути можуть допомогти поєднати інтереси суб'єктів із діючими формальними інститутами, які можуть, з одного боку, призводити до зменшення їх ефективності, а з другого – привести до їх посилення в разі зменшення стимулів до їх зміни. *Конкуруючі* неформальні інститути виникають тоді, коли існуючі формальні правила стають менш результативними та потребують свого перезавантаження. Вони потрапляють в систему діючих формальних норм та можуть суперечити їм. *Заміщувані* неформальні інститути виникають внаслідок функціонування неефективних та слабких формальних норм та беруть на себе їх функції з метою подолання інституційних пасток, заміщення відсутніх владних авторитетів та виправлення дисфункцій правових норм, що стає найбільш актуальним в період становлення нових демократичних форм впровадження владних повноважень.

Неформальні альтернативні інститути стануть ефективними, якщо будуть спрямовані на коригування суспільного розвитку, конструктивно критикувати (без застосування насильства) владу, коректувати діяльність існуючих органів влади, аналізувати та оцінювати її практичні дії та здійснити їх корекцію.

**Бах І. С.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
господарсько-правовий факультет,
2 курс, 6 група**

РЕВОЛЮЦІЯ В УКРАЇНІ – ВБИВЦЯ ЧИ РЯТІВНИК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ?

Кожен із нас, як мінімум, став свідком подій, що охопили Київ та і Україну в цілому на початку листопада 2013 року. На мою думку, вважати, що вони вже закінчились, наївно і небезпечно, адже з тією ланцюговою реакцією, яку вони викликали, і наслідками, що спричинили в Україні і світі, ми матимемо справу ще дуже

довго. Сьогодні твориться світова історія, і кожному з нас обирати своє місце у ній. Є ті, хто підтримує ці події, є ті, хто їх засуджує; існує багато думок з приводу даної ситуації. Я відношу себе до першої групи, тому мені стало цікаво озвучити свої думки, наводячи основні і найпростіші економічні дані для функціонування і розвитку країни (державний зовнішній борг, внутрішній борг, гарантований державою, ЗВРУ, ВВП), хоч трохи змінюючи світогляд опонентів.

Зробимо невеликий екскурс у наше недалеке минуле. За даними Міністерства фінансів України, на кінець 2008 року державний борг України становить 18,5 млрд дол. США. У своїх звітах про зростання державного боргу міністерство спирається на поглиблення і намагання поступового виходу зі світової фінансово-економічної кризи 2007-2008 років. Відповідно золотовалютні резерви України за даними, наведеними Всесвітнім банком, на 31 грудня 2008 року становлять 31,483 млрд дол. США. І горезвісний ВВП, номінальним зростанням якого так часто згодом будуть частувати Україну прихильники так званого “покращення”, за відомостями індексування Мінфіну у 2008 р. становив 948 056 млн грн (приблизно 179 млрд дол.). Вступаючи у 2010 рік, після дворічного намагання вивести українську економіку з кризи, основні дані залишаються майже тими самими, що й у попередньому році. Зростають лише внутрішній і зовнішній борги (кінець 2009 р. – 24,5 млрд дол. США).

У країні змінюється влада, відбувається чітка побудова вертикалі влади провладною партією, представниками якої очолюється більшість державних органів, як центральних, так і місцевих. Упродовж наступних чотирьох років звітується про постійне стрімке зростання ВВП, покращення стану економіки, збільшення соціальних програм тощо, занижуються офіційні рівні інфляції тощо. Щодо тенденцій у світі: поступовий відхід від кризи, повернення до докризових показників на світових ринках, відновлення часткове або повне економічних систем у розвинених світових країнах, боротьба із наслідками кризи в Греції та Іспанії. Зовнішньо ситуація в Україні видається як контрольована, проводиться те саме «покращення». Але знову ж повернемося до тієї трійки економічних чинників, які, на мою думку, є основоположними показниками економічного стану країни. 2012 рік: загальна вартість державного боргу – 38,6 млрд дол. США; ВВП – 176,3 млрд дол. США, у еквіваленті в гривні зріс майже у два рази порівняно з 2008 р.; 24,552 млрд дол. США – ЗВРУ. Проходить ще два роки, наприкінці яких народ країни, що на словах йде до економічного «Олімпу», висловлює своє «невдоволення», і ми

маємо такий вигляд речей. ВВП на кінець 2013 року - 182,02 млрд дол. США (при інфляції за останні 4 роки близько 25 % за даними аналітичної групи Morgan Stanley). Борг зростає до 72,3 млрд дол. (січень 2014 р.); ЗВРУ скорочуються до 15 млрд дол. (та сама аналітична група Morgan Stanley наголошує, що реально вільних коштів не більше 2 млрд).

Наведене вище є фактами, які, піддаючись нескладному аналізу, показують, у якому стані дістанеться економіка новій владі. Наші керманічі цілеспрямовано знищували її протягом останніх років, тому нескладно сказати, хто насправді є її вбивцями. Останні події дали підґрунтя і поштовх для її порятунку. Попереду у нас складний шлях, який Україна обов'язково подолає.

Науковий керівник: Шевченко Л. С., д.е.н., професор, зав. кафедри економічної теорії

**Погребкова М. Г.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
міжнародно-правовий факультет,
1 курс, 3 група**

МЕНТАЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

На сьогодні існує величезна кількість досліджень, присвячених стану економіки України та чинників, що на неї впливають. Останнім часом серед таких чинників особливо стали виділяти ментальність (ментальні моделі), тобто глибоко вкорінені переконання, узагальнення чи навіть картини та образи, що впливають на те, як ми розуміємо світ і як діємо. Так, використовуючи розробки Г. Хофстеде, доктор економічних наук З. Галушко у статті «Аналіз впливу господарського менталітету на економічний розвиток країни. Кореляційно-регресійний підхід» доводить: сприяння розвитку в структурі господарського менталітету цінностей індивідуалізму, поширення децентралізованих механізмів управління в організаціях та стимулювання розвитку демократичних цінностей чинить позитивний вплив на соціально-економічний розвиток суспільства.

Вважаємо, що вирішення наявних в економіці України проблем і заповнення прогалин є неможливим без урахування особливостей історичного досвіду та ментальності, набутих кожним суспільством у процесі багатовікового становлення.

Ми, у свою чергу, за необхідне вважаємо проаналізувати основні риси ментальності українців, що мають тенденцію до

затримання економічного розвитку нашої держави, зокрема їх походження.

Таким чином, серед основних «негативних» для економіки України рис нашого народу можна виділити:

1. Панування жіночого начала, яке визначає більш м'який, споглядальний, характер та нездатність до рішучих дій; недорозвиненість таких якостей, як цілеспрямованість та рішучість, що призводить до неспроможності розпочати власну справу на економічному поприщі.

2. Консерватизм, який виражається у прагненні не йти в ногу із часом, а навпаки зберігати традиції, зберігати існуюче. Таке ставлення до навколишнього світу не дозволяє українцям використовувати новітні технології та досягнення в економіці.

3. Певна споглядальність та мрійливість, яка заважає реально оцінювати ситуацію та приймати виважені рішення (ця риса в ментальності нашого народу зумовлена сприятливими умовами навколишнього середовища, що дозволяли українцям отримувати все необхідне для існування без особливих розумових зусиль, працюю на землі).

4. Відсутність домінанти Закону: традиційна українська «волелюбність» і самочинство в економічній площині переростають у виробничу анархію, у непокору волі начальника. Можна сказати, що дана риса сформувалася у період перебування українських земель у складі іноземних держав, чиї закони, звичайно, були спрямовані на приниження інтересів українців йшли в розріз з їхнім розумінням справедливості.

5. Наявність православ'я як пануючої релігії, яка на відміну від католицизму чи протестантизму, засуджує багатство – по суті, проповідує бідність та аскетизм.

6. Низький рівень довіри як до влади, так і до іноземних партнерів; ця риса сформувалася внаслідок порубіжного розташування нашої країни, спроб її неодноразового загарбання іншими державами. Зіграло свою роль також життя у постійному передчутті нападу і, як наслідок, втрата бажання створювати, виникнення конформізму.

Отже, реальним важелем при запровадженні змін можуть стати зусилля щодо зміни ментальних моделей на індивідуальному рівні шляхом роз'яснення причин і сутності інтуїтивної економічної поведінки, після чого стане можливим розроблення методів подолання негативних явищ в економіці не лише України, але й інших держав.

Науковий керівник: Гриценко О. А., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

ВПЛИВ АВАНТЮРИЗМУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Авантюризм – це діяльність, поведінка, що перебуває на межі розумного, позитивного і, як правило, пов'язана з невиправданим ризиком. Шлях до авантюрних дій, вчинків розпочинається з авантюрних розрахунків, необ'єктивних оцінок, явищ, подій, поведінки інших, необ'єктивних прогнозів. Авантюризм є однією з рис слов'янського менталітету.

Українцям, як і більшості слов'янських народів, притаманна схильність до ризикованих дій, зокрема і в економіці також. Варто пригадати лише НЕП та радянську модернізацію України, про які згадує Л. Троцький у своїй праці «Економічний авантюризм та його небезпеки». Автор згадує всі елементи авантюризму, що використовувалися на той час. Наприклад, необґрунтоване розкуркулення, форсовану індустріалізацію тощо. А також і згадується про небезпеки від отримання міжнародних кредитів: «...торгово-промислова криза в Америці і Європі може на наступній стадії відкрити для Радянського Союзу можливість товарно-промислового кредиту. Але і цей ніж має два вістря. При правильному ритмі господарського розвитку іноземні кредити здатні полегшити і прискорити процес індустріалізації. При накопичених протиріччях вони можуть лише відстрочити кризу, надавши йому потім подвійну силу.» Нічим не нагадує сучасну Україну?

Український авантюризм характеризується також і тяжінням до запуску масштабних проектів (варто зазначити, що досить таки вдалих), але нездатністю до втілення другорядних буденних проектів. Пропонуємо розглянути це на прикладах.

По-перше, Україна виробляє найбільший та найпотужніший у світі транспортний літак АН-225 «Мрія» та найбільший вантажний серійний літак АН-124 «Руслан», які конструюються АНТК ім. Олега Антонова, але з легким автомобілебудуванням справи є набагато гіршими. Наприклад, власний модельний ряд українського ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» складається з 6 автомобілів (ЗАЗ Ланос, ЗАЗ Сенс, ЗАЗ Ланос Фургон, ЗАЗ Сенс Фургон, ЗАЗ Forza та ЗАЗ Vida), про які в народі складають анекдоти через їх незадовільну якість. А ще на ЗАТ «ЗАЗ», в

основному, відбувається складання іноземних автівок, таких як Mercedes-Benz, Chevrolet, Opel та Kia.

По-друге, колеса до «Лунохода-1» були винайдені на Харківському велосипедному заводі, а зараз схожі за конструкцією колеса встановлені на американському марсоході «Curiosity», але самі велосипеди ХВЗ, на жаль, не характеризуються надійністю та практичністю.

Отже, підводячи підсумок вищенаведеного, можна зробити висновок про те, що авантюризм в економіці є доцільним лише тоді, коли забезпечені потреби суспільства у якісних вітчизняних товарах(автомобілях, велосипедах, побутовій техніці), а в іншому випадку – залишкове інвестування для цих благ призведе до збагачення їх країн-імпортерів, а ми і надалі розвиватимемо неприбуткові галузі господарства, що і може стати причиною фінансової залежності від країн-кредиторів та міжнародних валютних організацій, що неодмінно скажеться і на стабільності національної валюти.

Науковий керівник: Гриценко О. А., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Ковальчук Б. Ю.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
2 курс, 10 група**

МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ПОЗИТИВНОГО ВПЛИВУ НАСЕЛЕННЯ НА ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ В УКРАЇНІ

27 лютого 2014 року в Україні почав свою діяльність новий склад Кабінету Міністрів на чолі з Яценюком А.П. (Міністр економічного розвитку і торгівлі – президент Київської школи економіки Шеремета П.М.). Ще до затвердження персонального складу цього уряду експерти стверджували, що перед кожним з його членів поставлено велику кількість надскладних завдань, а доцільність та обґрунтованість їх дій матимуть вирішальний вплив на всі сфери суспільного життя країни, проте доцільними є й висновки деяких науковців, зокрема, викладача вищезгаданої Київської школи економіки Тома Купе про реальні можливості позитивного впливу населення на стан економіки України, що у зв'язку з подіями останніх місяців можуть мати надзвичайно важливе значення.

Насамперед, сумарні неорганізовані заощадження українців за окремими підрахунками становлять сьогодні \$70-80 млрд. Якщо б їх було перетворено в організовані шляхом відкриття банківських депозитів, ці кошти зміцнили б ослаблений банківський сектор та могли б забезпечити додатковий прибуток для своїх власників. За даними дослідження американського інституту Геллапа, лише 28 % українців довіряють вітчизняним банкам та фінансовим установам, 61 % опитаних висловлюють недовіру усій банківській системі країни, решта 11 % не визначилися зі своїм ставленням. Проте, впевнені експерти, знайти надійний банк в Україні – завдання нескладне.

По-друге, будь яка економіка потребує наявності успішних підприємців. Як стверджували Дж. Макміллан зі Стенфордського університету, К. Вудрафф із Каліфорнійського університету в Сан-Дієго та С. Джонсон із Массачусетського технологічного інституту ще у 2002 році: «Успіх чи невдачу перехідної економіки можна значною мірою визначити за фінансовими результатами підприємців». Переорієнтація української політики, а тому й економіки на європейський шлях розвитку, а діяльності низки державних інститутів у частині захисту інтересів – з великого олігархічного бізнесу на дрібний та середній слугуватимуть лише додатковими стимулами задля успішної реалізації ідей для бізнесу й ефективного розвитку стартапів з усіма наступними вигодами, що їх отримає не лише підприємець-початківець, а й українська економіка.

Зрештою, у якісно новий та беззаперечно непростий для України час громадянам слід відповідальніше ставитися до своїх конституційних обов'язків, зокрема, щодо сплати податків і зборів у порядку і розмірах, встановлених законом. Сплата податків є ознакою розвиненої ринкової економіки. Згідно з розрахунками професора Ф. Шнайдера з Лінцського університету та його колег з Дрезденського університету та Світового банку, що їх вони провели для 162 країн світу, частка тіньової економіки в українському ВВП є найвищою в Європі - на рівні 46,8 % від офіційного показника ВВП за підсумками 2012 року. Як стверджує вищезгаданий Том Купе, представники українського населення не довіряють вітчизняним чиновникам та їх здатності скеровувати отримані з податків кошти у потрібному для країни напрямку, що й пояснює високий рівень тіньової економіки. Проте, виходячи з тіні, українці засвідчать про надання своєрідного «кредиту довіри» новому складові уряду, і обов'язком останнього стане ефективне його використання та подальше виправдання.

Практична реалізація вищезазначених положень в умовах сьогодення є більш ніж можливою, адже бажання стабільно зростаючого рівня економіки України обов'язково має підкріплюватися певними діями її громадян.

Науковий керівник: Марченко О. С., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Омельчак Д. Ю.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 6 група**

ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

Останнім часом дуже загострилися демографічні проблеми у багатьох регіонах світу. Так, у деяких регіонах (Європа, Північна Америка) простежується планомірний спад кількості населення, а в інших (Азія, Африка, Латинська Америка) – навпаки, різке збільшення кількості населення. Згідно з доповіддю ООН, яка містить демографічний прогноз для усіх країн світу, найбільш значний приріст населення буде в країнах Азії та Африки, в тому числі Індії, Пакистані, Нігерії, Ефіопії, Танзанії, Китаї та Бангладеш. Усього ж у 31 країні «третього світу» до 2050 року чисельність населення подвоїться, а в Афганістані, Сомалі, Уганді, Нігері і Буркіна-Фасо – зросте на 150 %.

Водночас багато розвинених країн продовжать нести демографічні втрати. Так, в 45 державах світу, серед яких Японія, Італія, Німеччина, Польща, Росія, Румунія і Україна, за найближчі 40 років чисельність населення скоротиться щонайменше на 10 %. Лідирує ж в скорботному списку Болгарія, число жителів якої через 40 років скоротиться майже на третину. Чисельність населення США збільшиться до 404 млн чол. у 2050 році за рахунок помітного підвищення рівня народжуваності та великого припливу іммігрантів. У цей період у США будуть щорічно прибувати приблизно 1,1 млн осіб.

Крім того, населення розвинених держав продовжить старіти. До 2050 року в них буде проживати 416 млн чол. старше 60 років. Усе це справить великий вплив на економіки країн світу. У країнах Європи вже зовсім скоро буде величезна нестача робочої сили. Заповнити цю прогалину зможуть іммігранти з Азії та Африки. У останніх регіонах, навпаки ж, виникне безробіття, що може призвести до великого соціального напруження. Не менш

актуальний зв'язок між зростанням світового населення та такими глобальними проблемами, як забезпечення людства природними ресурсами та забруднення навколишнього середовища. Швидкий ріст сільського населення вже призвів у багатьох країнах, що розвиваються, до такого «тиску» на природні ресурси (ґрунт, рослинність, тваринний світ, прісна вода тощо), який у деяких районах підірвав їх спроможність до самовідновлення.

Процес індустріалізації та урбанізації викликає зрушення у раціоналі мільйонів людей, які переселяються в міста, тобто збільшує споживання продукції тваринництва. Цей зсув, який отримав назву «м'ясної революції», тягне за собою зміну виробничої спеціалізації всієї аграрної сфери. Домінуючою галуззю сільського господарства стає тваринництво. Виникає потреба у збільшенні продуктивності та загального обсягу виробництва, оскільки зростаюча частина рослинницької продукції йде не на харчування людей, а на корм худобі, що значно знижує ефективність її використання і, в кінцевому рахунку, призводить до загострення глобальної продовольчої проблеми.

Отже, людству необхідно замислитися над цією важливою проблемою і вжити невідкладних заходів для стабілізації демографічної ситуації у світі. Для вирішення цієї проблеми окремим державам (особливо африканським) необхідно запровадити жорстку політику щодо обмеження народжуваності, іншим – сприяти збільшенню народжуваності.

Науковий керівник: Макуха С. М., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Плетньова Т. Р.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів юстиції України,
11 група, 1 курс**

АСИМЕТРИЧНА ІНФОРМАЦІЯ ЯК ЧИННИК ТІНІЗАЦІЇ І КРИМІНАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ

Сьогодні на базі інформаційно-комунікаційних технологій сформувалась глобальна інформаційна сфера економічної діяльності. Словом, інформація стала одним з найважливіших ринкових ресурсів. Проблема постає в тому, що як і іншими ресурсами, так і інформацією суб'єкти ринка чи сторони ринкових відносин володіють не однаково. Тому є актуальним дослідження питання асиметричної інформації в умовах сучасної економіки.

Асиметрична інформація – один з фундаментальних недоліків ринку, коли інформація, суттєва для прийняття рішень про покупки, інвестиції, укладання контрактів, перебуває у переважному розпорядженні одного з учасників. Сюди відносять ситуації, коли неможливо оцінити якість товару, послуги, виконаної роботи, наміри контрагента і його можливості та ін. Монопольне володіння значущою інформацією дозволяє її власнику використовувати її в своїх цілях і у збиток контрагенту. Асиметрична інформація присутня на кожному ринку і породжує певні позитивні або негативні ефекти, згодом поширені на учасників цієї угоди.

Так асиметрична інформація присутня і на ринку праці, а саме у вигляді прихованого безробіття і прихованої зайнятості. А її наслідками відповідно є тінізація і криміналізація ринку праці. Через недосконалість інформації про вакантні і вільні робочі місця, про оплату і умови праці на них частка активно працездатного населення не може знайти собі роботу і йде у групу прихованого безробіття. Так, працівники певної спеціалізації можуть очікувати потрібної вакансії роками, працюючи нерегулярно коли-не-коли, і не реєструючись як безробітні. Що, в свою чергу, не дає достовірної інформації і фірмам, які б бажали розширити свої підприємства, найняти інших працівників, можливо, більш перспективних, але не можуть цього зробити. З другого боку, формується і прихована зайнятість, коли особа реєструється як безробітна, а сама формально має роботу. Це спричинено, бажанням роботодавців не сплачувати податки за працівників і прагненням працівників отримувати додатковий дохід, передбачений законом «Про державне соціальне страхування на випадок безробіття». Наявність значної чисельності працездатних осіб, які лише формально зайняті, а фактично не працюють чи навпаки тих, що офіційно зареєстровані як безробітні, маючи роботу чи навіть власний бізнес, сприяє збільшенню чисельності зайнятих у нелегальній діяльності, ускладненню криміногенної ситуації, загостренню соціальних конфліктів.

Єдиний шлях подолати цю проблему і саму інформаційну асиметрію на ринку праці – підвищувати рівень інформаційного забезпечення суб'єктів ринку праці, надаючи достовірні дані про попит і пропозицію робочої сили, структуру зайнятості і безробіття, ціну праці і ставок заробітної плати, про умови праці, соціальне обслуговування і т.д. При цьому йдеться не про суспільно необхідний обсяг інформації, яка може оброблятися за допомогою сучасної комп'ютерної техніки. Інформаційне забезпечення ринку праці і мінімізація асиметричної інформації – завдання досить не

прості і потребують правового врегулювання. Насамперед необхідно розробити і включити в Трудовий кодекс спеціальні статті, які б закріпили право всіх суб'єктів ринку праці, в першу чергу найманих працівників і профспілок, на отримання повної та достовірної інформації, необхідної для ведення переговорів і укладення трудових контрактів, угод, і водночас передбачили заходи відповідальності за ненадання необхідної інформації або надання неправдивих відомостей. Деякі правові норми, що стосуються ринку інформаційних послуг, доцільно включити в Цивільний або Адміністративний кодекси, щоб у подальшому розглянути питання розробки і прийняття закону, що регулював би функціонування ринку інформаційних послуг і систему інформаційного забезпечення ринку праці.

Науковий керівник: Марченко О. С., д.е.н., професор кафедри економічної теорії

**Кабиш Д. Г.,
Національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого,
Інститут підготовки кадрів
для органів прокуратури України,
2 курс, 8 група**

ОЛІГАРХІЯ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ

Наразі питання щодо ролі олігархії в сучасній Україні потребує нагального вирішення. Насамперед, актуальним є висвітлення переваг олігархії, історичних передумов її виникнення, а також подолання народних повстань, викликаних нерівністю в соціумі, вадами законодавства та несформованою ідеологією. Поява олігархів – це природний результат значної економії через масштабність виробництва та слабого правового захисту. Джоел Геллман, характеризуючи взаємини між великими бізнесменами та державою в певній країні (наприклад, в Україні), назвав процес появи олігархів «захопленням держави».

Економічною основою олігархії є, по-перше, швидке досягнення значної економії масштабів виробництва в певних галузях, особливо металургійній та нафтодобувній і переробній промисловості. По-друге, заможні люди з'являються лише в країнах з великим ринком, що пояснює їх появу в трьох значних пострадянських країнах (Росія, Україна, Казахстан). Іншими передумовами виникнення є швидкі структурні зміни, наявність можливості здобуття ренти, а для України важливою причиною ще й був продаж старих активів через пряму приватизацію або на

вторинному ринку по заниженим, неринковим цінам.

Правової основи для регулювання олігархії в Україні не передбачено. Щодо політичної основи олігархії, тут буде доречно звернути увагу на право власності, яке є основною правовою проблемою розвитку капіталізму. Загальновідомо, що олігархи використовують політиків для отримання додаткових державних ресурсів, проте їх основною потребою є захист негарантованих прав на щойно придбану власність. Таким же чином лобіюється в неправомірний спосіб законодавство, рішення органів влади, ЗМІ та навіть судові рішення. Якщо ж ми хочемо змінити статус олігархів, треба висунути до них обґрунтовані вимоги, змінити їх стимули та модернізувати економічну, правову і політичну системи країни.

Право власності – одне з основних прав, що гарантується Конституцією України. Якщо держава забезпечить ефективний захист прав власності олігархів, потреба у лобіюванні політичних рішень значно зменшиться. Такі гарантії економічних свобод великого олігархічного капіталу можуть обумовлювати сплату найбільшими бізнесменами одноразового значного внеску в бюджет держави у формі спеціального податку або значні пожертвування на благодійність, аналогічні тим, які робили Ендрю Карнегі і родина Рокфеллерів. Повинен бути також створений офіційний відкритий механізм арбітражного розгляду справ, високий верхній рівень шкали прогресивного оподаткування та, звісно, законодавчі обмеження, які проявлять значний дисциплінарний вплив на олігархів, що зробить відношення населення до них більш схвальним і сприятливим налагодженню соціального компромісу. Проте найголовнішою проблемою є ідеологія державної політики, бо здоровий капіталізм не може виникнути без поваги до права власності.

Науковий керівник: Вовк І. А., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Бондарева Н. Н.,
Национальный юридический университет
имени Ярослава Мудрого,
Институт подготовки кадров
для органов прокуратуры Украины,
2 курс, 14 група**

ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ

Деньги – неотъемлемый атрибут человеческой жизни. Полностью отказаться от денег практически невозможно. Вопрос

психологии денег определяется, с одной стороны, существенными изменениями, происходящими в экономике страны, и требованиями к высокой экономической эффективности граждан, а с другой – необходимостью учитывать социально-психологические феномены отношения к деньгам, поскольку эти отношения во многом определяют экономическое поведение.

В сознании каждого человека имеют место разные понимания определения «деньги». Также ценность одной и той же денежной единицы психологически воспринимается разными людьми по-разному. Более того, один и тот же человек ценит это благо не всегда одинаково. В связи с этим в науке появился даже специальный термин «денежная иллюзия», подчеркивающий несовпадение образа денежной суммы в сознании человека и ее реальной значимости в экономике.

С помощью денег человек способен удовлетворить большую совокупность своих природных, первичных потребностей и желаний (еда, защита, безопасность), а также широкую гамму вторичных потребностей, связанных с культурными, социологическими и прочими запросами (например, потребности в признании, успехе, обладании властью и т.д.). Система взглядов на деньги может меняться и по мере накопления жизненного опыта.

У разных групп людей реакция на отток денег из их рук в другие (на законной основе) может быть различной. Например, это может зависеть от типа личности. У скупых людей процесс расставания с деньгами вызывает негативную реакцию, у людей с другим складом характера и иными личностными качествами, потеря денег не связана с особым сожалением. Расставание с легко зарабатываемыми суммами, полученными в наследство или в связи с неожиданными обстоятельствами, психологически происходит сравнительно легче и проще. На психологическое восприятие оттока денег влияет также характер окружающей обстановки. Например, в условиях отпуска, рождественских и новогодних праздников, различного рода торжественных мероприятиях с деньгами расстаются заметно проще, чем это обычно принято.

Эмоции в связи с уходящими из рук деньгами зависят и от их внешней формы. Согласно наблюдениям, металлические деньги, как правило, ценятся ниже бумажных купюр. «Эффект спокойствия» в случае отдачи денег возрастает и по мере использования более абстрактных форм денег. Например, использование кредитных карточек или безналичных расчетов уменьшает «ощущение штрафа». Исследователями замечено, что

люди гораздо охотнее отдают при расчетах старые (изношенные) деньги и с гораздо меньшей радостью – новые. Иная реакция проявляется в том случае, если в стране выпущены новые купюры того же достоинства, но в ином графическом исполнении. Тогда у всего населения (особенно у представителей старшего поколения) определенное время сохраняется некоторая сдержанность при их использовании.

Таким образом, ознакомление с данными явлениями в системе «человек - деньги» не только интересно, но и практически полезно как для самих домашних хозяйств, так и для государства, вынужденного периодически корректировать и совершенствовать свою денежную систему.

**Научный руководитель: Вовк И. А., к.э.н., доцент
кафедры экономической теории**

ЗМІСТ

ЗВЕРНЕННЯ ДО УЧАСНИКІВ КОНФЕРЕНЦІЇ

Шевченко Л. С., Чуприна О. О. 2

СЕКЦІЯ № 1: ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Міщенко А. С. 6

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Фролов О. О. 7

ГЛОБАЛЬНИЙ ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР: ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА НАСЛІДКИ

Нечипорук Л. В. 9

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТНК

Шевцова Я. В. 11

НЕГАТИВНИЙ ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Кучерявий В. В. 12

ПОШУК АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Романюк А. О. 14

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Рябоштан Є. К. 16

СПЕЦІАЛЬНІ ПРИНЦИПИ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРАВА

Білоус К. В. 17

СЕКЦІЯ № 2: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН У РОЗВ'ЯЗАННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

ОСОБЛИВОСТІ ЯПОНСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ДИВА

Живодьор І. А. 20

ПОЛІТИКА БУДІВНИЦТВА «ЧЕТВЕРТОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕЙХУ» НІМЕЧЧИНИ	
Брояков С. В.	21
«ЧИЛІЙСЬКЕ ЕКОНОМІЧНЕ ДИВО»: ДОСВІД РЕФОРМ	
Кулявець О. С.	23
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ІНДІЇ	
Ткаченко О. М.	25
РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ У КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ ЄС	
Іванченко А. М.	27
АДЕКВАТНА МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА: ДОСВІД ФІЛІППІН	
Лебедюк Д. Ю.	29
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ	
Клименко С. С.	31
РОЛЬ МАФІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ МОДЕЛІ ІТАЛІЇ	
Пруднікова Ю. Г.	32
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ	
Тимофеев А. А.	34
СЕКЦІЯ № 3: ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ	
АНАЛІЗ ВПЛИВУ РІЗНОМАНІТНИХ ФАКТОРІВ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ДЕРЖАВИ	
Ревунова К. С.	36
БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТА СПОСОБИ ПОДОЛАННЯ	
Долгунін М. Є.	37
ДЕТІНІЗАЦІЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	
Гипколенко І. А.	39
МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ	
Бутчак Р. В.	40

ПРОБЛЕМА «ВІДПЛИВУ УМІВ» З УКРАЇНИ Кондратенко Т. М.	42
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ Бірюков М. С.	44
НЕЛЕГАЛЬНА МІГРАЦІЯ У СВІТІ Дмитренко Р. О.	45
ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА НАЦІОНАЛЬНИЙ РИНОК ПРАЦІ Сорокіна Д. О.	47
СЕКЦІЯ № 4: УКРАЇНА ЯК СУБ'ЄКТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Бутенко В. А.	49
ПРОТЕКЦІОНІЗМ І ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ Гришин-Грищук Р. Б.	51
ПОЛІТИКА ПРОТЕКЦІОНІЗМУ В СУЧАСНІЙ ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ Маринич Ю. В.	52
ВНУТРІШНІ ПОДАТКИ ТА ЗБОРИ ЯК НЕТАРИФНІ ЗАСОБИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ Лисенко А. В.	54
НЕОБХІДНІСТЬ ВКЛЮЧЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ЄВРОСОЮЗ Закоян А. У.	55
НАСЛІДКИ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС ДЛЯ УКРАЇНИ Данелюк Ю. І.	57
ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС: РИЗИКИ, НЕБЕЗПЕКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ УНИКНЕННЯ Клим Р. В.	59

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ЧИННИК ПРОСУВАННЯ УКРАЇНИ ДО ЄС	
Ільченко І. О.	60
СЕКЦІЯ № 5: ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ АКТИВІЗАЦІЇ	
ІСТОРІЯ ТА СПЕЦИФІКА ПРИВАТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	
Аракелян А. Д.	63
ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ПРОЦЕСУ ПРИВАТИЗАЦІЇ	
Журба Ю. А.	64
ПОЛІТИКА «АМНІСТІЇ КАПІТАЛУ»	
Фенюк А. Р.	66
ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ: ВИДИ, СХЕМИ І РИЗИКИ	
Радченко М. Е.	68
СПЕЦІАЛЬНІ (ВІЛЬНІ) ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ В УКРАЇНІ: НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПІВ ОФШОРІВ	
Скарлат О. Ю.	70
ОФШОРНІ ЗОНИ ЯК ДЖЕРЕЛА ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	
Плющакова В. Ю.	71
ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ	
Лісняк А. А.	73
ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	
Богданова М. В.	75
ПОНЯТТЯ ТА СКЛАДОВІ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ	
Косьмін В. О.	76
ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ	
Поліщук А. О.	78
ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ	
Полінчук О. О.	80

**СЕКЦІЯ № 6: ВПЛИВ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА ТА ЕКОНОМІЧНОЇ
ЗЛОЧИННОСТІ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ**

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: ЗАГРОЗИ СУСПІЛЬНОМУ РОЗВИТКУ	
Іллїна А. В.	82
ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ПРІОРИТЕТНІ ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ	
Ганжа О. Г.	84
ЕКОНОМІЧНА ЗЛОЧИННІСТЬ ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВІ	
Дарнопих Г. Ю.	85
ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА СТАН НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	
Склярова Р. В.	88
ЗАГРОЗИ КОРУПЦІЇ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	
Рудич Л. І.	89
INDEX OF UKRAINE`S ECONOMIC FREEDOM: PROPERTY RIGHTS AND FREEDOM FROM CORRUPTION	
Mitsai V.	91
ТЕХНОЛОГІЧНЕ ВІДСТАВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ	
Яцкевич Д. С.	93
ГЛОБАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ: ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ	
Пронкіна Л. І.	95
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	
Стороженко О. С.	98
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	
Фабрис К. В.	100

СЕКЦІЯ № 7: УКРАЇНА НА ШЛЯХУ РОЗБУДОВИ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ У ВИЩІЙ ОСВІТІ Шевченко Л. С.	102
ЄВРОПЕЙСЬКА ОСВІТА: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ Дорощенко К. В.	104
БІЗНЕС-ІДЕЇ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ВНЗ Катеринюк Л. О.	106
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СВІТОГЛЯДНИХ ЦІННОСТЕЙ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ Можайкіна Н. В.	108
РИЗИКИ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я У ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СВІТІ ТА УКРАЇНІ Камінська Т. М.	110
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ Мандзюк М. М.	112
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ФІРМ НА РИНКУ ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ Козлова В. А.	113
РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА СУСПІЛЬСТВА В ЦІЛОМУ Мінаєва Т. В.	115
РОЛЬ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ У ПРОЦЕСАХ ГУМАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Боковикова Є. О.	117

СЕКЦІЯ № 8: НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

ПРОБЛЕМИ ВИБОРА ЕФЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Науменко Е. В.	119
СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ Цимбаленко К. В.	121

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	
Гапонова Є. А.	123
ПУТИ И МЕТОДЫ СОЗДАНИЯ УСЛОВИЙ ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ	
Петросян О. Э.	124
ФОРСАЙТ ЯК СТРАТЕГІЧНЕ ДЕРЖАВНЕ ПЛАНУВАННЯ МАЙБУТНЬОГО РОЗВИТКУ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ВИХОДУ З КРИЗИ	
Пахомов М. С.	126
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ В УКРАЇНІ	
Панаскова К. В.	128
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ	
Резнік А. С.	130
ДЕРЖАВНЕ ЗАМОВЛЕННЯ ЯК ШЛЯХ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИКА	
Єрмаков О. О.	132
АВТОМОБІЛЬНА ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ПРОГРЕСУ ТА ПОПИТУ	
Єрмак А. А.	133
КРЕДИТНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ	
Білоткач Л. С.	135
ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ И ПУТИ ЕЁ УРЕГУЛИРОВАНИЯ	
Куликова А. А.	136
СЕКЦІЯ № 9: МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	
МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ЯК КЛЮЧОВИЙ НАПРЯМ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНІЗАЦІЇ	
Ситник С. Ю.	139

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ	
Перетятко А. Ю.	141
КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: НЕСТАНДАРТНІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В УКРАЇНІ	
Сосонна Ю. К.	143
ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПРОФЕСІЙНИХ МЕНЕДЖЕРІВ ДО УПРАВЛІННЯ ЮРИДИЧНОЮ ФІРМОЮ	
Чуприна О. О.	144
УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ У СФЕРІ ЮРИДИЧНОГО КОНСАЛТИНГУ	
Афоніна О. В.	147
ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ	
Шацкая Е. С.	148
ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КЕРІВНИКА: СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА ОСОБЛИВОСТІ	
Кисіль А. Б.	150
ПРО ТЕХНОЛОГІЇ PRO VONO ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ВЕДЕННЯ ЮРИДИЧНОГО БІЗНЕСУ	
Вовк І. А.	152
САМОМЕНЕДЖМЕНТ – ОСНОВА ОСОБИСТОГО ТА ПРОФЕСІЙНОГО УСПІХУ	
Ковтун А. С.	153
АНАРХІЯ – МЕНЕДЖМЕНТ МАЙБУТЬОГО	
Григорова Д. А.	155
СЕКЦІЯ № 10: СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ЗАХИСТ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	
НОВА ЕКОНОМІКА СПІВПРАЦІ: ГОЛОВНІ ОЗНАКИ ТА ФОРМИ	
Марченко О. С.	158

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОТИРІЧЧЯ «НОВОЇ ФІРМИ» Овсієнко О. В.	161
ІННОВАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ОСНОВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА Кошкін О. А.	162
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КРАУДСОРСИНГ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ Рядних А. С.	164
СПІВВІДНОШЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ТА ЮРИДИЧНОГО ЗМІСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ Губін К. Г.	166
ЛІЦЕНЗІЙНИЙ ДОГОВІР ЯК ФОРМА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ Федорчук В. М.	168
ДОГОВІР КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ Берестовська А. К.	169
НЕДОБРОСОВІСНА КОНКУРЕНЦІЯ І ПАТЕНТНИЙ ТРОЛІНГ Шостак Ю. М.	171
СУТНІСНІ РОЗБІЖНОСТІ МІЖ КОНКУРЕНТНОЮ РОЗВІДКОЮ ТА ПРОМИСЛОВИМ ШПИГУНСТВОМ Свергуненко А. О.	173
СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ Белих Я. Є.	174
КІБЕРБЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ Васильєва Д. О.	176
СЕКЦІЯ № 11: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ Набатова О. О.	178

АЛЬТЕРНАТИВНІ НЕФОРМАЛЬНІ ІНСТИТУТИ В ЕПОХУ РЕВОЛЮЦІЙНИХ ЗМІН Гриценко О. А.	180
РЕВОЛЮЦІЯ В УКРАЇНІ – ВБИВЦЯ ЧИ РЯТІВНИК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ? Бах І. С.	181
МЕНТАЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ Погребкова М. Г.	183
ВПЛИВ АВАНТЮРИЗМУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ Усенко К. В.	185
МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ПОЗИТИВНОГО ВПЛИВУ НАСЕЛЕННЯ НА ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ В УКРАЇНІ Ковальчук Б. Ю.	186
ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ Омельчак Д. Ю.	188
АСИМЕТРИЧНА ІНФОРМАЦІЯ ЯК ЧИННИК КРИМІНАЛІЗАЦІЇ ТА ТІНІЗАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ Плетньова Т. Р.	189
ОЛІГАРХІЯ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ Кабиш Д. Г.	191
ПСИХОЛОГІЯ ДЕНЕГ Бондарева Н. Н.	192
ЗМІСТ	195