



ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ

**Матеріали VI Міжнародної науково-практичної
конференції
(19-20 вересня 2019 р.)**

**Львів
«Галицька видавнича спілка»
2019**

УДК 658.581
ББК У9 (4Укр) 212-13
П 781

Проблеми формування та реалізації конкурентної політики: Матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції (19-20 вересня 2019 р.) – Львів: ТЗОВ «Галицька видавнича спілка», 2019. – 166 с.

У збірнику розміщено наукові матеріали з таких тематичних напрямів, як: формування та реалізація конкурентної політики в сучасних умовах; теоретичні та прикладні аспекти державного регулювання економіки; вітчизняний та зарубіжний досвід розвитку конкуренції на товарних ринках; механізми підвищення конкурентоспроможності в умовах нестабільності; публічно-приватна взаємодія – сутність, перспективи розвитку та напрями вдосконалення; економічна та інформаційна безпека держави та підприємств; децентралізація та регіональний розвиток; становлення громадянського суспільства та його роль у формуванні класу державних службовців, проблема взаємодії держслужбовців та громадськості; соціальні аспекти зайнятості та конкурентоспроможності на ринку праці в контексті державного та регіонального розвитку.

За зміст та мовно-стилістичне редагування відповідальність несуть автори

© Національний університет „Львівська політехніка”, 2019

НАУКОВИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ:

Співголови комітету:

- Лагунін Василь Дмитрович - завідувач кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торгово-економічного університету, д.е.н., професор;
- Поплавська Жанна Василівна - завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», д.е.н., професор.

Заступники:

- Дейнека Олександр Георгійович – д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту і адміністрування Харківського державного університету залізничного транспорту;
- Кривінська Наталія – старший науковий співробітник дослідницької групи e-бізнесу Школи бізнесу Віденського університету, д.т.н., асоційований професор;
- Петровський Петро Михайлович – професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», д.е.н., професор;
- Полянська Алла Степанівна - зав. кафедри менеджменту та адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, д.е.н., професор;
- Помикала Марта - зав. кафедри права і адміністрування Жешівської політехніки ім.І.Лукаsevича, Жешів, д.е.н., професор;
- Пришляк Марія – ректор Українського вільного університету, Мюнхен, д.і.н., професор;
- Садова Уляна Ярославівна – професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», д.е.н., професор;
- Фрончкewич-Вронка Альдона - зав. кафедри публічного управління та суспільних наук Економічний університет, Катовіце, д.е.н., професор;
- Яськов Віктор Васильович – директор Інституту адміністрування та післядипломної освіти Національного університету “Львівська політехніка”, к.т.н., доцент.

ЗМІСТ

БАБЕНКО К.С.	ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ	10
БАРИЧ-ТІНОВСЬКА Л.П.	МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ	11
БАРИНОВ В.В., СКОРИК Г.І., КОГУС Р.В.	СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ЛІТНІХ ЛЮДЕЙ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	13
БОРТНІКОВА М.Г., РУДА М.В.	РЕАЛІЗАЦІЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ	14
БРІНЦЕВА О.Г.	ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ В СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІЙ СФЕРІ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СПІЛЬНОГО ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ	15
БУЗЕЦЬКИЙ І.Г.	МІСЦЕ РИНКОВИХ СИГНАЛІВ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	17
БУЛЄЄВ І.П., ІВАНЕНКО Л.В., БРЮХОВЕЦЬКИЙ Я.С.	ІНСТРУМЕНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	19
ВІЄЦЬКИЙ О.А.	SWOT-АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ	21
ВОЛОШЕНКО А.В.	РОЛЬ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В АНТИКОРУПЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	23
ГАЛАЙКО А.М.	СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	24
ГЕРАСИМЕНКО А.Г.	МЕРЕЖЕВІ ЕФЕКТИ НА СЛУЖБІ У РИНКОВОЇ ВЛАДИ	26
ГРИНЬКЕВИЧ О.С.	РІЗНОМАНІТНІСТЬ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ У ХХІ СТОЛІТТІ	28
ГУМЕНЮК В.В., ПАЛДОВИЧ Ю.-Н.	РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ	30
ДАНИЛОВИЧ- КРОПИВНИЦЬКА М.Л.	МЕРЕЖІ У ФОРМІ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ	32
ДОВБЕНКО В.І.	ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ НОВОСТВОРЮВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ	34
ДУБІНІНА М.В.	ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ФОРМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ	36

ЗАХАРЧУК М.Є., МАНДЮК Я.Ю., САДОВА У.Я.	ВОЛОДІННЯ МОВАМИ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ НА РИНКУ ПРАЦІ	38
ЗУБИК А.І., МЕЛЬНИК О.О.	ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	40
ІВАНИЦЬКА Н.Б.	КРИЗА І ЇЇ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА	42
ІЛЬЧУК П.Г., КОЦЬ О.О., КУДЬ А.О.	РЕЙТИНГУВАННЯ БАНКІВ В УКРАЇНІ	43
ІЛЬЧУК П.Г., КОЦЬ О.О., ЮЩИК Ю.В.	ІНФЛЯЦІЙНІ ОЧІКУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МОНЕТАРНОГО ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ В УКРАЇНІ	45
КАНЦІР В.С., КАНЦІР І.А.	ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ, ЯК ПРІОРИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	47
КАРАСЮКЕВИЧ Ю.В., СТЕПУРА Т.М.	ЯКІСТЬ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ Й ФУНКЦІЇ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ: ВИКЛИКИ УКРАЇНИ	49
КЛІПКОВА О.І.	РИНОК ЕНЕРГОРЕСУРСІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ МОНОПОЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ	51
КОЛОМІЄЦЬ Г.М., МЕЛЕНЦОВА О.В., БОНДАРЕНКО Ю.	АЛГОРИТМІЗАЦІЯ СПІВПРАЦІ З КЛІЄНТАМИ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	53
КОЛОША В.В.	МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ МУЛЬТИРИНКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	55
КОМАРИНЕЦЬ С.О.	БІЗНЕС-ПРОСТІР СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ	57
КОМАРИНЕЦЬ С.О., ГОРОШКО Ю.В.	СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	58
КОМАРИНЕЦЬ С.О., МУСІЙОВСЬКИЙ Р.Ю	МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	59
КОРЧИНСЬКА О.О.	ОСОБЛИВОСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІСЦЕВИХ ГРОМАД	60
КОЦЬ О.О., ІЛЬЧУК П.Г., МИТРОВЦІ М.В.	ПОЗИКОВИЙ КАПІТАЛ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	62
КОЦЬ О.О., ІЛЬЧУК П.Г., ПАПРНИК С.Є.	САЛЬДО ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ЗВ'ЯЗОК З МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ	63
КУЗЬМІН О.Є., КОМАРНИЦЬКА Г.О.	МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДІАГНОСТУВАННЯ МИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	65
КУЗЬО Н.Є., КОСАР Н.С.	ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ У ПОСИЛЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ СЕРЕДНІХ І МАЛИХ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ	67

КУПРІЙ О.Д.	СУЧАСНІ ТРЕНДИ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ: ДЕРЖАВНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ	68
КУЦЕНКО К. І., ВОРОНЮК Є.В., КУЦЕНКО Ю. А.	КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	70
КУШНІРЕНКО О.М., ЦИПЛІЦЬКА О.О.	СТВОРЕННЯ ІНТЕРАКТИВНОЇ КАРТИ ПРОМИСЛОВИХ ОБ'ЄКТІВ ЯК ДІЄВОГО ІНСТРУМЕНТУ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	71
ЛИХОЛАТ С.М., МЕДВІДЬ Р.В.	ЕКОЛОГІЧНА СЕРТИФІКАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	73
МАМЧИН М.М., ПАРОБЕЦЬКА І.М., КОЛЯДИЧ М.М.	ОПТИМІЗАЦІЯ МЕДИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ОСНОВІ ДОКАЗОВОЇ ПОТРЕБИ В МЕДИЧНІЙ ДОПОМОЗІ В ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЗ УКРАЇНИ	75
МАЦЕЛЮХ Ю.Р.	ОЦІНЮВАННЯ ЛІДЕРСЬКИХ ЗДІБНОСТЕЙ – КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА НА РИНКУ ПРАЦІ	77
МЕЛЬНИК О.Г., АДАМІВ М.Є., КОЦЬ І.І.	РОЗВИТОК МИТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	79
МЕЛЬНИК С.Б.	ЛЕГАЛІЗОВАНА В УКРАЇНІ ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ	80
МИХАЛЬЧИШИН Н.Л.	КОНКУРЕНЦІЯ ТА СПІВПРАЦЯ В КОНКУРЕНТНІЙ ВЗАЄМОДІЇ РИНКОВИХ СТРУКТУР ЯК ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	82
МНИХ О.Б., САПОТНИЦЬКА Н.Я., КОСТЮК О.С.	ВИВЧЕННЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ ЛІДЕРІВ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ І АНАЛІЗ ПРИЧИН КРИЗИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	84
МОЙСЕЄНКО І.В.	ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ	86
НАНІВСЬКИЙ С.Л.	РОЛЬ АНТИМОНОПОЛЬНОГО КОМІТЕТУ УКРАЇНИ У СТВОРЕННІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ	87
НІКІТІН Ю.О., КУЛЬЧИЦЬКИЙ О.І.	ІНДУСТРІЯ 4.0 В УКРАЇНІ: ПРІОРИТЕТИ ТА ПЕРШОЧЕРГОВІ ЗАХОДИ РОЗВИТКУ	88
НОВЦЬКА Ю.І., МИХАЛЬЧИШИН Н.Л.	ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ	90
ОТЕНКО В.І., КУЛІШ Н.В., ХАРНАМ М.В.	СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ	91
ОТЕНКО І.П. МАЛЯРЕЦЬ Л.М. ЧЕПЕЛЮК М.І.	ТЕХНОЛОГІЇ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	92

ОТЕНКО П.В., ПОЛОЗКОВ Я.Є.	ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	94
ПЕЛЕХ О.Б.	ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ	95
ПЕТРОВСЬКИЙ П.М.	ПРОБЛЕМА СОЦІАЛЬНОЇ ДОВІРИ ДО ПУБЛІЧНИХ ІНСТИТУЦІЙ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ	97
ПОЛЯНСЬКА А.С., САВЧУК С.В.	ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ЗМЕНШЕННЯ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ	100
ПОПЛАВСЬКА Ж.В., ЛУКАШЕВСЬКА У.Т.	ОСОБЛИВОСТІ КООПЕТИЦІЇ ЯК ФОРМИ СПІВПРАЦІ КОНКУРЕНТІВ	101
ПРОЦІВ О.Р.	ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНАМИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У ГАЛУЗІ ВИКОРИСТАННЯ ТВАРИННОГО СВІТУ	102
ПУШАК Г.І.	ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ	104
САВ'ЮК Л.О., ДРАЧУК Ю.З.	РОЗРОБКА БАГАТОФАКТОРНИХ МОДЕЛЕЙ ВИЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА АКАДЕМІЧНОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ОСВІТНИХ ПОСЛУГ	105
САДОВА У.Я., БАВДИС Н.Б.	ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕДСЕСТРИНСЬКОЇ ОСВІТИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ	107
САДОВА У.Я.	УКРАЇНСЬКА МІГРАЦІЯ Й МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА: ВИКЛИКИ Й ПЕРСПЕКТИВИ	108
СЕЛЮТІНА А.С.	ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ	110
СЕНІВ Л.А., ШОСТАК О.А.	ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ АДМІНІСТРАТИВНО- ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	112
СКОРИК Г.І., СКОРИК О.В.	ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПРИ ПЕРЕТИНІ КОРДОНУ	114
СТЕПУРА Т.М.	ЕНЕРГЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ЯКОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	116
СУПРУНЕНКО С.А.	ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	118
ТЕРЛЕЦЬКА В.О.	СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	120
ТРЕВОГО О.І., БОБИК Т.В.	УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ	121
ТРЕВОГО О.І., ЛИННИК О.О.	РЕЗУЛЬТАТИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В ЦИФРАХ	123

ТРЕВОГО О.І., ЧЕРКАС Х.І.	МЕХАНІЗМ МОНИТОРИНГУ ЯК ОСНОВА СТВОРЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	125
ТЯПТІН І.М.	ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	127
ФЕОФАНОВА І. М.	НАДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ	128
ФИЛЮК Г.М.	КОНЦЕПЦІЯ КОЛЕКТИВНОГО ДОМІНУЮЧОГО СТАНОВИЩА НА РЕЛЕВАНТНОМУ (ВІДПОВІДНОМУ) РИНКУ	130
ХАРАЗШВІЛІ Ю.М., ГРІШНОВА О.А.	СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ З ПОЗИЦІЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	132
ЧАБАН В.С., САДОВА У.Я.	РИНОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ І ПРАЦЕЗБЕРІГАЮЧІ ТЕХНОЛОГІЇ: ДО ПИТАНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ	134
ЧЕРЕДНІЧЕНКО Д.П.	КЛЮЧОВІ ВИКЛИКИ ДЛЯ СВІТОВОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ: ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ	136
ЧЕРНИШ А.А.	ПРОБЛЕМАТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ	138
ШАЛЕВА О.І., ШУПОВАЛ А.І.	ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СУБ'ЄКТІВ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИТЕЙЛУ	139
ШВЕЦОВА М.Б., СТЕЦІЮК П.І.	ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	141
ШКВАРЧУК Л.О., СЛАВ'ЮК Р.А.	ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ	142
ЮСЬКІВ Б.М., ПЛЯШКО О.С.	ОЦІНЮВАННЯ КРЕАТИВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ: СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ	144
ALDONA FRĄCZKIEWICZ- WRONKA, MARTYNA WRONKA-POŚPIECH, RAFAŁ PORC	SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE PROCESS OF PROFESSIONAL ACTIVATION OF PEOPLE WITH DISABILITIES	146
ANNA KOZAK	THE EFFECTIVENESS OF THE PUBLIC SERVICES CO- PRODUCTION PROCESS – RESULTS OF A SYSTEMATIC REVIEW OF THE LITERATURE	148
JERZY KUCK	INNOWACYJNE TRANSAKCJE PRZYSZŁOŚCI PRZY WYKORZYSTANIU KRYPTOWALUT	150

JOANNA TOCZYŃSKA	UWARUNKOWANIA KONKURENCYJNOŚCI FUNKCJONOWANIA SEKTORA TRANSPORTU UNII EUROPEJSKIEJ	152
YURIY DRACHUK, YELYZAVETA SNITKO, MONIKA JAWORSKA	TO PROBLEMS OF INCREASING COMPETITIVENESS ENTERPRISES IN THE GLOBAL ECONOMY	154
RUSSELL PITTMAN	NEW LEARNING ON THE ECONOMICS OF VERTICAL MERGERS?	156
Відомості про авторів		158

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Проблеми стратегічного планування соціально-економічного розвитку територіальних громад набувають особливої актуальності в Україні, по-перше, у контексті європейської інтеграції, що слугувала поштовхом започаткування в державі нового стилю планування, по-друге, в умовах запровадження адміністративно-територіальної реформи, важливим напрямом якої визначено делегування управлінських функцій вертикалі і всебічний розвиток місцевого самоврядування. На сьогодні в Україні активно розробляються стратегії довгострокового розвитку на регіональному та місцевому рівнях. Разом з тим, процес стратегічного планування не є взаємоузгодженим на різних рівнях управління. Практика розробки стратегій свідчить про недотримання принципів планування, зокрема пріоритетності та цілісності. Формалізованим лишається громадське обговорення стратегічних планів. Отже, на сьогодні актуальними є такі перешкоди, що стримують рівень застосування стратегічних інструментів для економічного розвитку територій: відсутність методологічної бази, навичок та експертної допомоги для підготовки якісних документів ще на етапі планування, недостатність бюджетного фінансування на впровадження проектів та реалізацію завдань, визначених стратегічними планами, а також відсутність системи контролю та моніторингу виконання запланованих завдань. З огляду на вищезазначене, виявлення особливостей стратегічного планування економічного розвитку територій є актуальною проблемою як теоретико-методичного, так і прикладного характеру, оскільки вимагає досліджень щодо виявлення і впровадження дієвих інструментів в українську практику.

Стратегічне планування є впорядкованою діяльністю, у результаті якої приймаються фундаментальні рішення та проводяться заходи, що формують уявлення про специфіку окремої громади або регіону та особливості її (його) діяльності. Ключові етапи стратегічного планування економічного розвитку територій включають [1; 3]: аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища території; визначення місії і розробку цілей розвитку; розробку стратегічних альтернатив; вибір стратегій досягнення поставлених цілей. Враховуючи це, стратегічне планування економічного розвитку територій потребує: масштабного та водночас дієвого збору інформації; уточнення місії, яка втілюватиметься в життя, і питань, які вирішуватимуться у процесі втілення місії; наголосу на майбутніх наслідках сьогоднішніх рішень тощо.

Слід зазначити, що у стратегічному плані, на відміну від звичайного, все починається з ситуаційного діагнозу інтересів, стану і поведінки діючих суб'єктів територіального розвитку [2]. При цьому мета діагностики полягає не тільки у визначенні стримуючих розвиток проблем, а й у виявленні передумов розвитку території. Окрім цього, у стратегічному плануванні упор робиться на партнерські відносини суб'єктів території і логіку реалізації планів, що відбивають можливий стан території [4]. Отже, стратегічний план має бути підґрунтям кожної ініціативи зі збалансованого економічного розвитку, де усвідомлення того, «хто ми», «куди прагнемо рухатись» і «як туди дістатись» є необхідною умовою успішності.

Формулювання стратегічних та операційних цілей є важливим етапом в стратегічному плануванні економічного розвитку територій. Так, стратегічні цілі є бажаним результатом і методом (способом) цілеспрямованої діяльності задля вирішення ключової проблеми та/або реалізації можливості при оптимальному використанні ресурсів. Стратегічна мета – це бажаний результат цілеспрямованої діяльності, спрямованої на вирішення ключової проблеми з оптимальним використанням ресурсів.

Операційні цілі: конкретні програми та проекти, що демонструють, яким шляхом необхідно впроваджувати зміни, кількісно визначають стратегічні цілі, встановлюють кінцеві терміни реалізації, конкретних виконавців, результати впровадження, обсяги та джерела фінансування, а також спеціальні заходи, яких має бути вжито.

Слід розуміти, що стратегічні цілі можуть не бути обмеженими в часі та можуть набувати широкого характеру, а операційні цілі є конкретними, обмеженими в часі програмами дій, спрямованими на досягнення стратегічних цілей. Для оцінки операційних цілей доречним є використання наступних критеріїв: необхідність проекту; вплив на економічний розвиток міста; техніко-економічне обґрунтування проекту (відсутність інституційних, правових або політичних перешкод та інтереси зацікавлених сторін); наявність ресурсів для реалізації проекту; кількість мешканців, які отримають вигоду від проекту; сприйняття проекту громадою.

Стратегічне планування може допомагати в комунікаціях і залученні учасників до збалансованого економічного розвитку територій, враховувати різні інтереси та цінності, сприяти прийняттю мудрих і аналітичних рішень, а також успішному їх впровадженню та підзвітності.

Отже, належне стратегічне планування відіграє важливу роль у забезпеченні успіху ініціативи зі збалансованого економічного розвитку, оскільки воно: підвищує спроможність територіальної громади адаптуватися до майбутніх непередбачуваних подій; допомагає усвідомити та сформулювати мету і завдання збалансованого економічного розвитку; зменшує потребу використання методу «гасіння пожеж» в управлінні збалансованим економічним розвитком; забезпечує продуктивне використання обмежених фінансових, фізичних і трудових ресурсів; полегшує процес моніторингу та здійснення контролю; підвищує дієвість та ефективність ініціативи зі збалансованого економічного розвитку територій у цілому.

1. Брайсон Дж. Стратегічне планування для державних та неприбуткових організацій / Дж. Брайсон; пер. з англ. А. Кам'янець. – Львів : Літопис, 2004. – 352 с. 2. Розробка й реалізація стратегічного плану розвитку регіону: практичний посібник / за ред. І. Санжаровського. – К. : видавництво К.І.С., 2008. – 214 с. 3. Стратегічне планування місцевого розвитку: практичний посібник / О. Берданова, В. Вакуленко, швейцарсько-український проект DESPRO. – К. : ТОВ «Софія-А», 2012. – 88 с. 4. Швецов А.Н. Традиционный централизм или новый регионализм: подходы к обеспечению территориального развития / А.Н. Швецов // Регион. – 2007. – №1. – С. 7–27.

БАРИЧ-ГІНОВСЬКА Л.П.
ЛРІДУ НАДУ при Президентіві України

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Що може об'єднувати такі поняття як конкурентна політика, децентралізація та регіональний розвиток? Реформа децентралізації, започаткована в Україні у 2014 році стала поштовхом для стимулювання регіонального розвитку за допомогою формування конкурентоспроможних об'єднаних територіальних громад. Кінцевою метою реформи децентралізації та регіонального розвитку проголошено створення безпечного та комфортного середовища для життя людини в Україні шляхом побудови ефективної системи влади.

Серед стратегічних цілей зазначено створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів. Для досягнення зазначених стратегічних цілей необхідно досягнути операційні цілі, а саме: підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів; територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток; ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

Зважаючи на поставлені цілі одночасно з реформою децентралізації та регіонального розвитку в Україні відбувається і реформування публічного управління. Публічне управління як системне суспільне явище представляє собою багатогранну діяльність органів трьох гілок влади та органів місцевого самоврядування (в межах повноважень, делегованих їм за принципом демократичної децентралізації) по здійсненню внутрішніх і зовнішніх функцій держави, спрямовану на формування політики, вироблення, ухвалення та реалізацію форм і механізмів впливу на всі сфери та процеси життєдіяльності суспільства з метою досягнення та підтримання

соціоекономічної рівноваги на підставі взаємоузгодження загальнодержавних, регіональних, групових і індивідуальних інтересів.

В процесі реформ з 2014 року відповідно до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» утворилось 878 об'єднаних територіальних громад, яким відповідно до фінансової децентралізації законодавчо було забезпечено збільшення доходів у місцеві бюджети. Це, в свою чергу, надало можливість громадам підвищити фінансову спроможність. Відповідно до Закону України «Про засади державної регіональної політики» державна підтримка регіонального розвитку та розвитку інфраструктури громад за час реформи зросла у 39 разів: з 0,5 млрд. грн. в 2014 до 19,37 млрд. грн. у 2018 році. За рахунок цієї підтримки в регіонах та громадах у 2015-2018 роках реалізовано більше 10 тисяч проєктів.

Не зважаючи на підтримку держави та недержавних інституцій реформа насамперед спрямована на те, щоб об'єднані територіальні громади ставали конкурентоздатними, ефективно використовуючи наявні ресурси та власний потенціал. Які ж ресурси наявні сьогодні у громад? Насамперед це виробничий потенціал (наявність виробничих підприємств, земель сільськогосподарського призначення та природних ресурсів) та фінансове забезпечення адміністративного утворення. З цих ресурсів формується фінансова основа життєдіяльності громад – місцеві бюджети. Завдяки змінам до Бюджетного та Податкового кодексів України в процесі фінансової децентралізації місцеві бюджети зросли за останні роки на 165,4 млрд. грн.: з 68,6 млрд. в 2014 році до 234 млрд. грн. У 2018 році.

Звичайно, що фінансова децентралізація вплинула як на розвиток громад так і на регіональний рівень. Аналізуючи її вплив на соціально-економічний розвиток регіонів України протягом останніх років, можна констатувати, що завдяки збільшенню фінансових ресурсів місцевих бюджетів (розширення фінансової бази та зростання обсягів надходжень) зростає можливість приділяти більшу увагу формуванню та досягненню стратегічних цілей на регіональному рівні, зокрема формуванню політики конкурентоспроможності.

Зокрема, розглядаючи вплив фінансової децентралізації на соціально-економічний розвиток регіонів, необхідно зазначити, що вона призвела до перерозподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між органами влади різних рівнів, надаючи більше повноважень на рівні громад.

Фінансова децентралізація має свої прояви як в економічній так і в соціальній сферах. Так економічна сфера включає стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні, активізацію бізнесу, поліпшення місцевої інфраструктури та інвестиційної привабливості регіону, створення умов для розвитку місцевого самоврядування та фінансово спроможних територіальних громад, створення ефективної системи місцевих фінансів і збільшення можливостей впливати на процеси розвитку регіонів, розширення ресурсної бази місцевих бюджетів та збалансованість бюджетної системи.

Соціальна сфера передбачає вирішення наступних завдань: надання якісних гарантованих соціальних послуг та їх фінансування (доступна і якісна освіта, поліпшення медичного обслуговування, якісні соціальні послуги, власні і делеговані, а також культурні та адміністративні); оптимізація мережі закладів (освіта, охорона здоров'я, культура); створення госпітальних округів, опорних шкіл та підвищення прозорості витрат за їх утриманням; забезпечення рівномірного доступу до суспільних послуг; максимальне ресурсне забезпечення делегованих повноважень та посилення відповідальності органів перед громадою; створення ефективних каналів комунікацій.

Разом з тим, під час реалізації реформи необхідно врахувати наступні ризики: поглиблення диференціації розвитку регіонів, мінімізація ефективності контролю центральною владою бюджетного процесу на місцевому рівні, збільшення витрат на надання суспільних послуг для невеликих територій у випадку поширення так званого ефекту масштабу, виникнення “м'яких” бюджетних обмежень, генерування управлінських рішень, зменшення підтримки дій влади внаслідок отримання ефекту від реалізації реформи з запізненням.

Також в процесі реформ виявлено недоліки в управлінні місцевими бюджетами, а саме, проблеми при плануванні бюджетів об'єднаних територіальних громад. На якість бюджетного

планування впливають як безпосередньо діяльність органу місцевого самоврядування (організація планування, компетентність службовців, інформаційна база тощо) так і комунікація органу місцевого самоврядування з громадою у сфері бюджетного планування. Усунення вищезазначених проблем неможливе без взаємодії інституцій публічного управління та громадянського суспільства, зокрема посилення впливу останнього на вироблення та реалізацію політики розвитку громад та регіонів, фінансовим ресурсом якої є місцеві бюджети.

Говорячи про реформу децентралізації не можна оминати увагою і реформування тієї сфери публічного управління, що характеризується зростанням ролі громадянського суспільства в процесах вироблення та прийняття управлінських рішень. Серед інститутів громадянського суспільства, які впливають на публічне управління місцевими бюджетами можна виділити добровільні громадські організації і громадські рухи, а також політичні партії на перших стадіях свого формування (поки вони ще не задіяні в механізмах здійснення влади), незалежні засоби масової інформації, які обслуговують громадські потреби та інтереси, формулюють і оприлюднюють громадську думку, громадська думка як соціальний інститут, у певному аспекті – вибори та референдуми, коли вони служать засобом формування і виявлення громадської думки та захисту групових інтересів, громадські збори та слухання.

Важливими кроками на шляху цих реформ є законодавчо-правове забезпечення їх реалізації. Так прийнято у першому читанні проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо безпосередньої участі громадян у вирішенні питань місцевого значення та статутної нормотворчості», яким пропонується внести низку змін до законів України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про органи самоорганізації населення», «Про статус депутатів місцевих рад», «Про столицю України – місто-герой Київ», а також до Кодексу адміністративного судочинства України. Ці зміни пропонується внести з метою удосконалення правової регламентації механізмів локальної демократії та статутної нормотворчості територіальних громад. Безперечно цим законом буде забезпечено реалізацію основних функцій громадянського суспільства та його ролі у забезпеченні місцевого та регіонального розвитку.

БАРИНОВ В.В., СКОРИК Г.І., КОГУС Р.В.
Національний університет «Львівська політехніка»

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ЛІТНІХ ЛЮДЕЙ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Характерною особливістю України на сучасному етапі є старіння її громадян. У структурі населення 21,8% становлять особи віком 60 і більше років, а особи старше 65 років складають 15,5%. За часткою старого населення наша країна входить до 30 найстаріших країн у світі. Крім того, за прогнозами демографів старіння нації продовжуватиметься і у 2025 році 25% становитимуть люди, віком 60 і більше років, та 18,4% - ті, що старші 65 років; у 2030 році частка старих людей становитиме більше 26% (60 років і старші) та 20% (старше 65 років). У світлі даної проблеми в Україні проводиться активна політика держави щодо соціального захисту людей похилого віку. Відповідно до неї впроваджуються міжнародні законодавчі норми і стандарти, зокрема, це стосується імплементації 17 Цілей сталого розвитку на період до 2030 року, прийнятих на Саміті ООН у вересні 2015 року.

З метою реалізації міжнародних стандартів розроблено і впроваджується Стратегію соціальної політики щодо організації соціальної роботи із старими людьми, яка сприятиме частковому чи повному вирішенню найважливіших проблем, пов'язаних із старінням населення та необхідністю підтримки та захисту людей похилого віку, дозволить покращити ситуацію щодо рівня їх життя, захисту їх прав, створить передумови для їх інтегрування у суспільно-громадське життя країни. Особливо це стосується тої частини літніх людей, що не мають близьких і рідних, здатних забезпечити їм гідну старість.

Найважливішими цілями державної політики захисту літніх людей є: створення сприятливих умов для продовження участі старих людей у суспільному житті та їх самореалізації; поліпшення їх здоров'я та добробуту; створення умов для активізації їх життєдіяльності; забезпечення захисту їх громадянських прав. Важливу роль в обслуговуванні та захисті людей похилого віку відіграють територіальні центри соціального обслуговування (надання соціальних послуг). У 2017 році їх нараховувалось 658, а у 2018 році – 657 одиниць. Даними центрами обслуговувалось у 2017 році 1430 тис. осіб, із яких 820,1 тис. у сільській місцевості, та у 2018 році – 1431,5 тис. осіб, в тому числі 810,5 тис. у сільській місцевості.

Відповідно до міжнародних стандартів одним із принципів соціальної допомоги старим і літнім людям є максимально можливе перебування їх удома, у звичній для них обстановці та надання відповідної допомоги вдома для забезпечення нормальної їх життєдіяльності. Тому у 2018 р. при територіальних центрах діяли 771 відділення соціальної допомоги вдома, якими обслуговувалося 430 тис. осіб; 176 відділень соціально-медичних послуг, які обслуговували 161 тис. осіб; 469 відділень надання адресної допомоги у натуральній і грошовій формі, якими обслужено 500 тис. людей похилого віку. В Україні на 01.01.2019 року нараховувалось 531155 осіб, що потребують соціальних послуг догляду вдома, а 436464 особам відділеннями соціальної допомоги вдома було надано такий догляд впродовж 2018 року.

Згідно із Порядком надання соціальних послуг із встановленням диференційованої плати, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 19.12.2015 р. № 1184 соціальними службами запроваджено надання соціальних послуг із встановленням диференційованої плати з урахуванням того, чи має родичів особа, яка обслуговується. У 2018 р. соціальні послуги за плату було надано понад 175 тисячам осіб і виручено за це 30342,65 тис. грн.

Для покращення адаптивності людей похилого віку розширюється мережа «Університетів третього віку». У 2018 році їх нараховувалось 753 та було охоплено до навчання за різними напрямками понад 36,8 тис. літніх людей.

БОРТНІКОВА М.Г., РУДА М.В.
Національний університет «Львівська політехніка»

РЕАЛІЗАЦІЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

Інтенсивна інформатизація всіх сфер господарювання є одним із визначальних глобальних чинників соціально-економічного та інтелектуального розвитку суспільства. В епоху інформаційних технологій інформація є найважливішим активом підприємств. Наявність або відсутність необхідної інформації, її збереження і захищеність від стороннього втручання істотно впливає на добробут компанії. Але з кожним роком все більше зростає кількість загроз, які пов'язані з порушенням конфіденційності інформації всередині компанії, що призводить до фінансових втрат.

Консалтинг у сфері інформаційної безпеки – це вид інтелектуальної діяльності, який полягає в аналізуванні та обґрунтуванні перспектив розвитку, а також у використанні науково-технічних і організаційно-економічних інновацій з урахуванням проблем інформаційної безпеки організації-клієнта. Реалізація консалтингових послуг у сфері інформаційної безпеки здійснюється з метою визначення: поточного рівня забезпечення інформаційної безпеки в організації, відповідно до найкращих світових практик; напрямів розвитку інформаційної безпеки, цілей і завдань з урахуванням стратегічних цілей розвитку організації.

До основних видів консалтингових послуг у сфері інформаційної безпеки доцільно віднести:

- виявлення, аналізування і оцінювання реальних загроз інформаційній безпеці;
- визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загрозливих факторів;
- розроблення методів захисту інформації та інформаційних технологій, а також методик їх впровадження в діяльність компанії;
- побудова методик оцінювання інформаційних ризиків;

- розроблення методик оцінювання рівня інформаційної безпеки і визначення достатності захисту інформації з урахуванням потреб бізнесу;
- розроблення корпоративного стандарту забезпечення інформаційної безпеки компанії;
- розроблення і модифікація концепції і політик забезпечення інформаційної безпеки;
- проведення робіт з підготовки компанії до сертифікації за міжнародними стандартами інформаційної безпеки;
- консультації з видачею рекомендацій, що стосуються захисту бізнес-процесів і ресурсів організації;
- розроблення та впровадження заходів і систем захисту;
- перевірка виконання вимог інформаційної безпеки працівниками компанії і іншими особами, що мають доступ до інформаційних ресурсів компанії;
- аналіз з погляду виконання вимог інформаційної безпеки всіх використовуваних в компанії процедур створення, обробки, пересилки, зберігання, знищення інформації;
- стратегічне планування діяльності організації у сфері інформаційної безпеки;
- рекомендації щодо вирішення сукупності проблем, пов'язаних з організацією управління інформаційною безпекою.

Протягом багатьох років глобалізація, консолідація та інформатизація виступали як основні фактори зростання консалтингового ринку. В сучасних умовах інформаційна безпека є невід'ємною складовою системи економічної безпеки підприємств. Забезпечення інформаційної безпеки підприємств передбачає діагностування існуючих загроз на кожній з функціональних складових і розроблення на цій основі системи заходів з попередження та усунення виявлених проблем.

БРІНЦЕВА О.Г.
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ В СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІЙ СФЕРІ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ СПІЛЬНОГО ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ

Динаміку євроінтеграційних процесів, які відбуваються в Україні, зумовлює вплив багатьох об'єктивних політичних та соціально-економічних чинників, високий рівень непередбачуваності і нестабільності в усіх сферах суспільного життя, а в багатьох випадках і низький рівень соціальної відповідальності. Досить часто євроінтеграція є тільки «персональною», і на жаль, перспективні молоді люди дедалі частіше бачать своє майбутнє в інших, передусім європейських країнах. Важливим вектором міграційних спрямувань для українців була і залишається Польща.

Нині українці вже потужно представлені на польському ринку праці. Так, якщо рахувати чисельність тих, хто проживає в Польщі постійно за кількістю отриманих посвідок на проживання, то маємо насправді вражаючу динаміку: з 2014 р. по 2019 р вона зросла у 4,8 рази з 40979 до 196514. За оцінками Національного банку Польщі, у 2018 р. на польському ринку праці одночасно працювало близько 800-900 тис. українців, серед яких 30% на постійній основі [4].

Варто відзначити, що зміни в соціально-трудовій сфері в Україні та Польщі відбуваються в контексті загальносвітових трендів розвитку інформаційного суспільства, поступового запровадження здобутків Четвертої промислової революції (табл. 1).

Загалом, використовуючи офіційні дані Центрального статистичного управління Польщі [3] та Державної служби статистики України [1] можна визначити такі характерні особливості польського ринку праці порівняно з українським: значно більша середня тривалість відпрацьованого однією людиною робочого часу; трохи нижча частка працівників з вищою освітою в структурі зайнятого населення Польщі; нижчий рівень економічної активності жінок в

Польщі; суттєво нижча частка людей у віці 65 років і старше, які продовжують працювати; особливо це характерно для жінок та ін.

Таблиця 1

Зміни, які відбуваються в соціально-трудої сфері в Україні та Польщі в ХХІ ст.

Період	Україна	Польща
2000-2007 рр.	Поступове економічне зростання, поліпшення показників ринку праці: зростання середньої заробітної плати та поява нових вакансій зумовлене поступовим зростанням обсягів надання послуг та виробництва товарів.	Пришвидшення темпів зростання ВВП сприяло значному зниженню безробіття. Суттєві зміни на ринку праці були зумовлені вступом Польщі до Європейського союзу в 2004 р. Це сприяло зростанню трудової міграції поляків у 2004-2006 рр. в більш заможні країни, зокрема в Велику Британію, Ірландію, Німеччину.
2008-2009 рр.	Зниження можливостей для продуктивної зайнятості, зростання безробіття на тлі економічної кризи.	Активне залучення іноземних інвестицій, надання пільг та дотацій для іноземних інвесторів, створення нових робочих місць.
2010-2013 рр.	Часткове відновлення економіки після кризи, поступове поліпшення ситуації на ринку праці. Поступова поява нових професій та модифікація вже наявних під впливом цифровізації економіки.	Значний вплив загальноєвропейських бюджетів вирівнювання. Цифровізація економіки, поширення нестандартних форм зайнятості відповідно до загальносвітових тенденцій.
2014-2017 рр.	Політична, військова, соціально-економічна криза, яка зумовила не тільки зниження макроекономічних індикаторів, а й суттєве погіршення ситуації на національному ринку праці, посилення міграційних тенденцій. Дедалі більше працівників, найчастіше у віці 26-45 років, тимчасово або постійно здійснюють трудову діяльність в країнах ЄС, передусім Польщі, Німеччині, Чехії, Італії. В цих умовах тенденції цифровізації та інтелектуалізації праці і нові можливості не можуть бути повною мірою реалізовані в соціально-трудої сфері.	Поступове економічне зростання, міграція поляків в більш заможні країни ЄС, сприяли зростанню потреби у працівниках, передусім у сільському господарстві, сфері обслуговування, будівництві. Все це відбувалось на тлі військової, політичної та соціально-економічної кризи в Україні, і закономірним наслідком стало зростання міграційних потоків з України в Польщу.
2018 р. по теперішній час	Подальше впровадження цифрових технологій в усі сфери життя. Поступове, хоч і дуже повільне економічне зростання. Високий рівень політичної нестабільності і непередбачуваності.	Після зниження фінансування у 2021 р. можливі кризові явища в багатьох сферах суспільного життя, що може призвести також до зростання рівня безробіття.

Примітка. Розроблено автором.

Говорячи про українських працівників у Польщі, серед проблемних аспектів варто передусім відзначити поки що недостатній рівень знання польської мови, який є значною перешкодою для праці не за робітничими спеціальностями. Ймовірно, це пов'язано з тим, що більшість працівників, близько 70-80 %, розглядають цю працю як тимчасову. Так, наприклад, результати опитування [2] свідчать, що тільки 41,3 % українських працівників, які здійснюють трудову діяльність в Польщі постійно або тимчасово були би зацікавлені в здобутті освіти в Польщі для отримання більших доходів в подальшому.

Однак, незважаючи на наявні виклики та проблеми, подальший розвиток співпраці між Україною і Польщею має значні перспективи. Цьому сприяє більш високий рівень стабільності і захищеності, вищий рівень відповідальності та культури, зумовлені багаторічними процесами

утвердження європейських цінностей. Забезпечення стійкої позитивної динаміки нині є важливим викликом для економіки Польщі і праця українців формує дедалі більшу частку приросту ВВП.

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Badanie socjologiczne. Ukraińcy na Polskim rynku pracy: doświadczenia, wyzwania i perspektywy. RAPORT EWL S.A. [Zasób elektroniczny]. - Tryb dostępu: https://www.ewlhr.eu/wp-content/uploads/2018/08/BADANIE-_EWL_RAPORT.pdf. 3. Główny Urząd Statystyczny. Oficjalna strona [Zasób elektroniczny]. - Tryb dostępu: <https://stat.gov.pl>. 4. Narodowy Bank Polski. Obywatele Ukrainy pracujący w Polsce – raport z badania [Zasób elektroniczny]. - Tryb dostępu: https://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2018/obywatele-Ukrainy-pracujacy-w-Polsce-raport.pdf

БУЗЕЦЬКИЙ І.Г.
Хмельницький національний університет

МІСЦЕ РИНКОВИХ СИГНАЛІВ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Раціональне функціонування системи кількісного відтворення та формування якісних характеристик людського потенціалу являє собою область його бажаного розвитку, і передбачає неперервні, безупинні зміни, адекватні до ринку та постійну адаптацію, незворотне вдосконалення, підвищення ефективності механізмів функціонування та діяльності учасників. Іншими словами, передбачає еволюцію системи формування людського потенціалу разом з розвитком регіону. Здатність еволюціонувати, на наше переконання, у великій мірі визначається спроможністю адекватно сприймати та реагувати на сигнали сформовані зовнішнім середовищем, і в першу чергу ринком праці. До такого роду сигналів слід віднести: доходи від діяльності чи праці особи, наявність робочих місць, розвиток нових видів діяльності тощо.

Наявна сукупність ринкових сигналів виступає стимулом до прийняття рішень з приводу навчання, розвитку здібностей та формування навичок. Ключовими серед них слід вважати: потенційні доходи від професійної діяльності; можливості для працевлаштування; соціальний статус. Варто відзначити що носії людського потенціалу сприймають ринкові сигнали суб'єктивно, через призму наявного досвіду та їх оцінки, а також перспективи розвитку на основі наявних стосовно об'єкта суджень знань. Разом з тим, як показали результати численних досліджень [1, с. 162-163; 2, с. 77-79], показники економічного розвитку регіону та регіонального ринку праці суттєво впливають на наміри носіїв людського потенціалу. Проте попередній досвід апріорі підштовхує їх до кроків з отримання в перспективі більш престижних і високооплачуваних робочих місць та посад, спонукає просування в області діяльності та зайнятості, що забезпечують вищий соціальний статус.

Розглядаючи доходи населення з точки зору критеріїв віддачі на інвестований у людський потенціал капітал, слід відзначити, що саме індикатори оплати праці та доходів від підприємницької діяльності і самозайнятості відповідають використанню знань вмінь та здібностей. Показник характеризує, яку частку доходів за рахунок них отримано. Високе значення показника відповідає високому застосуванню людського потенціалу, низьке – навпаки.

Слід звернути увагу, що причина отримання такого роду доходів не лежить у площині свідомого вибору носіїв людського потенціалу. Вона швидше відображає нездатність, в силу різного роду причин, отримувати доходи у формі заробітної плати та використати підприємництво і самозайнятість як джерело доходів. Ключовим чинником, що формує перелік мотивів особистого розвитку виступає економічний стан, і в нашому випадку розвиток промисловості, структура регіональної економіки, конкурентоспроможність, здатність включитись у розширення експортних можливостей [3, с. 134]. Інша сторона доходу, як чинника продукування ринкових сигналів формування людського потенціалу – здатність забезпечити потреби його носія [2, с. 89-90].

Доходи не єдиний показник, що демонструє мотиваційну складову формування людського потенціалу. Іншою стороною мотивуючого чинника доходів виступає здатність за їх рахунок забезпечити потреби як фізіологічного так і нематеріального характеру. З цієї точки зору, проблеми формування людського капіталу регіону набувають комплексного характеру і проявляються у: відсутності належної мотивації для розвитку людського потенціалу, оскільки їх доходи забезпечують переважно потреби лише фізіологічного виживання; обмеженості ресурсів для інвестування у розвиток та освіту; недостатності коштів на покриття нематеріальних витрат.

Тобто, слід наголосити про неспроможність доходів від професійної діяльності виконувати мотиваційну функцію формування людського потенціалу на цьому етапі соціально-економічного розвитку. А самі доходи, як сукупна частина ринкових сигналів стосовно потенційних орієнтирів людського потенціалу не здатні продукувати позитивні наміри в області формування вмінь, отримання знань, розвитку навиків та здібностей.

Суттєвий вплив на формування людського потенціалу має промисловий розвиток території. З точки зору його застосування в якості критерія формування людського потенціалу слід звертати увагу як на прогнозування на перспективу, так і на структурну перебудову його технологічних процесів [1, с. 202]. Статистичні дані за останніми стають відомі згодом, і виражаються з часовим лагом не менше одного року. Разом з тим, процес технологічного оновлення виробництв є неминучим, в силу відставання в розвитку від передових країн, і намагання підвищити комерційну віддачу господарської діяльності.

Прогнозування технологічного оновлення полягає у необхідності вибору в межах дилеми, де: зростання ринкової активності, і як наслідок обсягів виробництва, вищими темпами за технологічне оновлення виробництва призводить до швидкого зростання зайнятості, оскільки в межах існуючого низького рівня продуктивності праці відбуватиметься швидке заповнення новостворюваних вакантних робочих місць; збереження паритету між технологічним оновленням та обсягом виробництва, гіпотетично не призводить до зростання зайнятості, оскільки приріст виробництва головним чином відбувається за рахунок введення нових технологічних потужностей, і зростання зайнятості не відбувається; швидке технологічне оновлення випереджає приріст економічної активності, і через програш у конкурентній боротьбі неоновлені виробництва звільняють надлишок робочої сили.

З точки зору формування ринкових сигналів, допускаються усі три можливі сценарії. Більш того, найбільш імовірним сценарієм є той, за якого усі три сценарії реалізуються одночасно і формують потік структурованої за окремими напрями діяльності, галузями промисловості, професійними спеціальностями. В їх межах, з періоду в період, показники потреб у працівниках, як і критеріальні показники можуть змінюватись, формувати суперечливий інформаційний фон, складний для сприйняття носієм людського потенціалу.

В міру невизначеності таких ринкових сигналів як доходи та можливості отримати робочі місця, чинником, що стимулює до розвитку людського потенціалу виступає соціальний статус забезпечений професійною діяльністю. Особливості його прояву полягають у значному впливу суб'єктивного сприйняття. Тобто, часто ірраціональних оцінках потенційних переваг від набуття соціального статусу. Розуміння значення соціального статусу формується протягом усього періоду становлення особистості на основі власних спостережень та висновків, прийняття бачення авторитетних для носія людського потенціалу осіб, трактування престижності професійного статусу на рівні великих соціальних груп.

Слід зазначити, що часто трактування соціального статусу носієм людського потенціалу не ідентичне раціональному розвитку знань, вмінь та здібностей. Соціальний статус як і структура соціальних груп територій еволюціонують. Проте ментальне сприйняття напрямів розвитку людського потенціалу змінюється повільно, із значними ускладненнями. Останнє наштовхує на думку, що попри загальне позитивне значення чинника соціального статусу для формування людського потенціалу в перспективі його вплив перетворюється на причину криз формування людського потенціалу.

Таким чином, із трьох виділених нами критеріїв, доходів від професійної діяльності, працевлаштування, соціального статусу, гіпотетично дієвим залишається лише останній. Наявна

система формування людського потенціалу в частині генерування ринкових сигналів його розвитку не здатна виконувати гіпотетично покладені на неї функції. З урахуванням відсутності цілеспрямованих управлінських дій на перспективу, система генерує хибні ринкові сигнали, через які формування людського потенціалу, адекватного ринку праці і вимогам середовища регіону, не відбувається.

1. Новікова О.Ф. *Людський потенціал: механізми збереження та розвитку: монографія* / [О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.] / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2008. – 468 с. 2. Буркинський Б.В. *Ефективність використання трудового потенціалу: теорія і практика* / Б.В. Буркинський, В.М. Нижник, М.В. Ніколайчук. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – 223 с. 3. Семів Л.К. *Регіональна політика: людський вимір: Монографія*. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 392 с.

БУЛЄСВ І.П., ІВАНЕНКО Л.В., БРЮХОВЕЦЬКИЙ Я.С.
Інститут економіки промисловості НАН України

ІНСТРУМЕНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Розвиток реального сектора економіки визначає динаміку та перспективи соціально-економічного зростання в країні, а інвестиційна активність підприємств є одним із важливих факторів, які цей розвиток забезпечують. Національний Банк України звітує про «зростання значними темпами» валового нагромадження основного капіталу (ВНОК) в Україні у 2018 р. і прогнозує, що така тенденція зберігатиметься і в найближчій перспективі. Дані Державної служби статистики свідчать про зростання обсягів ВНОК1 протягом останніх трьох років: у 2016 р. на 20,4 %, у 2017 р. – на 16,1 % та у 2018 р. на 14,3 %. Однак на фоні такого жвавого зростання обсягів ВНОК, його процент в ВВП в 2017-2018 рр. знижується і становить у 2018 р. 17,2 %, що менше за показник докризового 2008 р. майже вдвічі.

Проблема полягає в тому, що підприємства реального сектора економіки не мають дієвих стимулів та інструментів для інвестування основного капіталу. Існуюча в Україні модель інвестування консервує інвестиційні перспективи підприємств, не забезпечує необхідного рівня інвестицій, не сприяє розвитку інвестиційного ринку, що в цілому свідчить про неефективність державної інвестиційної політики.

Останніми роками Уряд вдається до дерегуляційних та лібералізаційних заходів, націлених на поліпшення інвестиційного клімату, створення механізмів залучення іноземних інвестицій в країну. В результаті здійснюваних заходів позиція України в рейтингу Doing Business значно покращилась, однак значної кореляції між таким зміцненням і зростанням обсягів інвестицій в Україну поки що не встановлено. Для забезпечення зростання обсягів інвестицій в реальний сектор економіки, необхідно заходи щодо поліпшення умов ведення бізнесу доповнити такими дієвими інструментами, як спрощення інвестиційних процесів, створення агенцій по залученню інвестицій, індустриальних парків, а також розробка і запровадження дієвих інвестиційних стимулів.

Визнання визначальної для розвитку економіки країни ролі інвестиційної активності підприємств зумовлює необхідність розробки і реалізації ефективної інвестиційної політики держави. Наразі в Україні сформувалась модель інвестування, яка, попри активну реалізацію Урядом держави дерегуляційних і лібералізаційних заходів, не сприяє значному зростанню інвестицій в економіку та удосконаленню їх технологічної структури. Діюча модель інвестування потребує трансформації, використання позитивного досвіду досить поширеної у світі політики активного регулювання внутрішніх і зовнішніх інвестицій.

З огляду на актуальність забезпечення зростання інвестиції в реальний сектор економіки, наповнення економіки «живими» грошима, а не іноземними кредитами, здійснене дослідження,

націлене на обґрунтування дієвих інструментів інвестиційного стимулювання розвитку підприємств реального сектора економіки в Україні. Деякі положення цього дослідження викладені нижче:

1. В Україні існує можливість інвестиційного стимулювання та розвитку реального сектору економіки, чому може сприяти парадигма інвестиційної активності підприємств в умовах звуження внутрішнього ринку, дефіциту матеріальних і фінансових ресурсів, недостатньої конкурентоспроможності промислових підприємств України. Доцільно реалізовувати модель активізації інвестиційної активності підприємств в умовах падаючих ринків. Особливістю цієї розробки є: визначення механізмів розвитку та інвестиційного забезпечення підприємств та інтегрованих структур в умовах згорання внутрішніх ринків на основі тріалектичного підходу та концепції трьох сил; швидкого освоєння V стадії розвитку та переходу від індустріального до нового інтегрального суспільства (конверговане суспільство по типу КНР, Індії, Японії та ін.), що призведе до досягнення Україною середніх показників світової економіки.

2. Зважаючи на невідкладну необхідність вдосконалення промисловості України на інноваційних засадах з метою подальшого використання можливостей для залучення інвестицій в економічний розвиток України слід реалізувати заходи інвестиційної політики та інструменти інвестиційного стимулювання: визначення державних пріоритетних проектів розвитку та цільове їх кредитування та фінансування, запровадження і подальший розвиток державно-приватного-партнерства, індустріальних та технопарків, стимулювання інвестування прибутку підприємств, активізація бюджетного фінансування та іноземного інвестування, ефективне використання фондового ринку.

3. Інструментом інвестиційного стимулювання є відмова від виробничотоварної та перехід до кредитно-емісійної моделі інвестиційно-інноваційної активності підприємств, що орієнтована на реалізацію мети – зростання ефективності виробництва шляхом оптимізації рівня доданої вартості, удосконалення та продовження до кінцевої продукції технологічних ланцюгів, підключення до глобальних ланцюгів створення вартості, перехід до V – VI технологічних укладів; має форму реалізації – інвестиційний проект; джерела фінансування – кредити та позики з можливістю здійснення кредитної емісії; націлена на максимальне використання цифровізації економіки.

4. Для досягнення визначених Середньостроковим планом пріоритетних 23 дій Уряду до 2020 р., затвердженого розпорядженням КМУ від 03.04.2017 р. ключових показників ефективності досягнення цілей економічного зростання – нарощення показника ВНОК (валового накопичення основного капіталу) до 23% у ВВП та середньорічного зростання промислового виробництва до 7,6 % необхідна реалізація інвестиційних проектів, націлених на підвищення технологічного рівня виробництва, спрямування інвестицій у виробництво продукції з високою доданою вартістю.

5. В Україні наявні невикористані інвестиційні можливості, що підтверджено розрахованими показниками забезпеченого (гарантованого) і реального темпів зростання доданої вартості. Для забезпечення повноцінної дії ефекту мультиплікатора інвестицій на зростання доданої вартості в економіці і ефективного використання наявних інвестиційних можливостей необхідне державне стимулювання реалізації інвестиційних проектів, націлених на модернізацію технологій і вдосконалення виробничих систем вітчизняних підприємств.

6. Операції з іноземними інвестиціями мають негативний вплив на темп росту доданої вартості внаслідок стійкого і постійно зростаючого в абсолютному значенні від'ємного сальдо балансу інвестиційних доходів за іноземними інвестиціями в Україні через збільшення зобов'язань резидентів економіки України перед нерезидентами, тобто збільшенням зовнішнього боргу. При виборі інструментів стимулювання, націлених на спрощення інвестиційних процесів в Україні, слід забезпечувати кореспонденцію поточних цілей інвестиційної політики держави зі стратегічними пріоритетами розвитку базових галузей промисловості. Має бути сформована модель паритетної взаємодії національного і іноземного капіталу, яка б забезпечувала не лише кількісне зростання обсягів прямих іноземних інвестицій, а сприяла поліпшенню технологічної структури інвестицій у промисловості.

7. При плануванні рівня інвестицій (валового нагромадження основного капіталу) і ключових показників ефективності досягнення цілі «Економічне зростання» Середньостроковим планом пріоритетних дій Уряду слід враховувати взаємозв'язок, що склався в теперішній час, динаміки доданої вартості і інвестицій та негативний вплив іноземних інвестицій на забезпечений (гарантований) темп росту доданої вартості внаслідок постійно зростаючого в абсолютному значенні від'ємного сальдо балансу інвестиційних доходів за іноземними інвестиціями в Україні.

Практична реалізація викладених положень та рекомендацій сприятиме розширенню можливостей для залучення інвестицій в економічний розвиток України.

ВІЄЦЬКИЙ О.А.

Інститут економіки промисловості НАН України

SWOT-АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

Дослідження теоретичних аспектів публічних закупівель інновацій, а також аналіз досвіду окремих країн світу щодо державного регулювання публічних закупівель інновацій, дозволяють стверджувати, що впровадження інноваційної спрямованості публічних закупівель дозволило б у певній мірі покращити ситуацію щодо науково-дослідних робіт (НДР) та створення інноваційних рішень в Україні.

Наразі в Україні проходить реформування системи публічних закупівель, загальні положення якої прописані у Стратегії реформування публічних закупівель («дорожня карта»). Відповідно до цього документу розроблено план заходів, який передбачає 5 основних етапів: етап 1 – 1 січня-31 грудня 2016 р.; етап 2 – 1 січня 2017 р. – 31 грудня 2018 р.; етап 3 – 1 січня-31 грудня 2019 р.; етап 4 – 1 січня 2020 р. – 31 грудня 2021 р.; етап 5 – 2022 р.

Завданнями цих етапів є:

- імплементація положень, передбачених статтею 150 Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським союзом (ЄС), Європейським Співтовариством з атомної енергії і їїніми державами-членами, з іншої сторони; налагодження міжнародного співробітництва у сфері публічних закупівель;
- розвиток електронних закупівель, а також координація та контроль за виконанням Стратегії розвитку системи публічних закупівель («дорожньої карти»);
- адаптація законодавства до правил ЄС згідно з положеннями глави 8 Угоди про асоціацію та додатками;
- розвиток інституційної структури та вдосконалення і оптимізація функцій контролюючих органів;
- навчання та професіоналізація у сфері публічних закупівель.

Основним нормативним актом, який регламентує проведення публічних закупівель в Україні є Закон України «Про публічні закупівлі». Він встановлює правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для забезпечення потреб держави та територіальної громади. Наразі обсяги публічних закупівель в Україні становлять мільярди гривень. Так через систему електронних закупівель у 2017 р. пройшло близько 27 тис. замовників, які оголосили більше 1 млн закупівель з очікуваною вартістю понад 777,7 млрд грн.

Враховуючи той факт, що основною метою Закону України «Про публічні закупівлі» є забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвиток добросовісної конкуренції, він не є таким, що стимулює інвестиційно-інноваційний розвиток країни.

У 2017 р. загальний обсяг витрат на виконання НДР за рахунок бюджетних коштів становив 36,6% від загального обсягу витрат на виконання НДР. А кількість промислових підприємств

України, що реалізували інноваційну продукцію коливається у діапазоні 1-2% від загальної кількості промислових підприємств та 14% підприємств, що реалізували промислову продукцію.

Для формулювання рекомендацій по удосконаленню державного регулювання публічних закупівель інновацій в Україні було проведено SWOT-аналіз, який представляє собою метод стратегічного планування, заснований на визначенні факторів внутрішньої та зовнішньої середовища, які згруповані у чотири загальні групи: сильні сторони, слабкі сторони, можливості, загрози.

Як наслідок, сильними сторонами державного регулювання публічних закупівель в Україні було визначено те, що:

- за даними електронної системи закупівель протягом 2017 р. близько 27 тис. замовників оголосили більше 1 млн закупівель з очікуваною вартістю понад 777,7 млрд грн;
- країна знаходиться на етапі реформування системи публічних закупівель;
- сучасна система публічних закупівель у країні враховує інтереси держави, бізнесу та суспільства;
- впроваджена електронна система публічних закупівель та контролю поступово відновлює довіру до них з боку підприємництва;
- публічні закупівлі вже зараз забезпечують значну та стабільну економію коштів платників податків через систему електронних закупівель.

До слабких сторін було віднесено те, що:

- головною метою публічних закупівель в Україні наразі є економне витрачання бюджетних коштів, а не їх інноваційна спрямованість; незначна частка учасників публічних закупівель серед малого та середнього бізнесу;
- законодавство з публічних закупівель в Україні не враховує їх потенціал як інструменту вирішення екологічних та соціально-економічних проблем;
- недостатність інформації та навчання щодо можливостей участі у публічних закупівлях малого та середнього бізнесу; усталена недовіра до публічних закупівель з боку підприємництва;
- незначний досвід використання електронних майданчиків для публічних закупівель;
- відсутність стимулів для придбання інноваційних рішень від нових постачальників, з якими раніше не було співпраці;
- наявність певних складнощів з розумінням, знаннями, досвідом та можливостями, які пов'язані з новими технологіями та розвитком ринку.

Поряд з цим, державне регулювання публічних закупівель в Україні має певні можливості, зокрема:

- публічні закупівлі можуть зосереджуватися на стимулюванні інвестицій у розвиток та становлення смарт-промисловості, зокрема сектори інноваційних та екологічних технологій;
- публічні закупівлі можуть створювати можливості для розвитку малого та середнього підприємництва, в тому числі в інноваційних сферах;
- розвиток електронної системи публічних закупівель відіграватиме провідну роль у протидії корупції та створенні прозорих умов контролю використання бюджетних коштів;
- розробка стратегії публічних закупівель сприятиме вирішенню соціально-економічних та екологічних проблем.

Також важливим є спостерігати за потенційними загрозами, до яких можна віднести:

- поглиблення технологічного відставання економіки країни;
- низьку конкурентоспроможність вітчизняної інноваційної продукції призведе до зростання попиту на імпортовану продукцію;
- скорочення витрат на НДР та інноваційні рішення;
- скорочення інструментів стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку, в тому числі за рахунок публічних закупівель;
- зростання недовіри до держави, рівня корупції; відсутність доступу до публічних закупівель малого та середнього бізнесу, зокрема інноваційно спрямованого.

Враховуючи результати проведеного SWOT-аналізу напрямами подальших досліджень має стати обґрунтування рекомендацій по удосконаленню державного регулювання публічних закупівель інновацій в Україні на короткострокову та довгострокову перспективу.

РОЛЬ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В АНТИКОРУПЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

В Україні корупція набула широкого поширення в силу ряду причин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. До їх числа можемо віднести негативну спадщину минулого, яка не подолана до кінця і в роки незалежності, зокрема, непідконтрольність влади суспільству, пряме ігнорування з боку законодавців, а затим і виконавчою владою антикорупційних застережень. Можемо визначити, що в Україні за достатньо короткий час відбувся перехід від планово-адміністративної економіки до ринкової. Але обраний шлях часткових реформ, не тільки не вирішив основних проблем, а скоріше призвів до псевдоринку, який руйнує державу зсередини (табл. 1).

Як бачимо, кожна з характеристик псевдоринку є як наслідком, так і породженням корупційних проявів. Зауважимо, що в Україні в наслідок неефективної державної політики відбулася інституціоналізація корупції, тобто закріплення корупційних практик в тих або інших організаційно сталих формах, коли ці практики визнаються всіма учасниками вказаної діяльності та ретранслюються наступним поколінням суб'єктів корупційної взаємодії. Адже розповсюдження корупції як неформального правила та норми поведінки, тіншового економічного інституту, є з одного боку, результатом індивідуальної раціональної поведінки, а з іншого – результатом дії специфічних якостей економічної системи, соціальних умов, культурної, політичної та інших сфер життєдіяльності людей їх національних звичаїв, історичних традицій, ідеологічних настанов і загальноприйнятих уявлень про стандарти поведінки.

Таблиця 1**Порівняльний аналіз характерних ознак псевдоринку та соціально орієнтованого ринкового господарства**

Псевдоринок	Соціально орієнтоване ринкове господарство
1. Відносини власності капіталістичного типу, в яких сила переважає над правом	1. Відносини власності капіталістичного типу, захист права приватної власності
2. Панування монопольних структур	2. Конкурентний ринок
3. Відсутність регулювання відтворення робочої сили	3. Регулювання ринку праці
4. Підприємництво, що орієнтоване на вивіз капіталу	4. Підприємництво, що орієнтоване на розвиток національного виробництва
5. Трансформація виробничої структури шляхом технологічної деградації	5. Інноваційний розвиток виробництва
6. Свавілья адміністрації у виробничих ланках	6. Соціальне партнерство й «економіка участі»
7. Корумпований державний апарат на службі монопольних напівмафіозних структур	7. Правова держава, яка проводить сильну соціальну політику
8. Атомізація суспільства	8. Громадянське суспільство

Вважається, що найбільш вагомий внесок в розробку теорії раціональності злочинів зробив американський економіст Г. Беккер (1930-2014), який отримав в 1992 р. Нобелівську премію «за поширення сфери мікроекономічного аналізу на цілий ряд аспектів людської поведінки і взаємодії, включаючи неринкову поведінку». Його головною працею в цьому напрямку є стаття «Злочин і покарання: економічний підхід». Згодом ідеї Беккера доповнили, з'явилися моделі портфельного вибору злочинів, розподілу часу між законною і незаконною діяльністю та ін. У моделі Г. Беккера потенційний злочинець, що знаходиться перед вибором «скоїти або ні злочин», максимізує очікувану користь. Цільова функція (в більш пізній інтерпретації, яка враховує доходи індивіда від легальної діяльності) має вигляд:

$$EU = (1-p) \times U(W+Wi) + p \times U(W-F) = U(Wi-p \times F) \wedge \max, \quad (1)$$

де EU – очікувана злочинцем користь від скоєння злочину; U – функція користі злочину для злочинця; Wi – поточний дохід індивіда від легальної діяльності (втрачається, якщо індивід скоїть злочин та буде викритий); W – користь від злочину (враховуючи нематеріальну, за умови, що вона може бути оцінена в грошовому еквіваленті); P – вірогідність затримання і покарання (суб'єктивно оцінювана злочинцем). Її величина пропорційна витратам суспільства на утримання правоохоронних органів; F – тяжкість покарання (в грошовому вимірі).

Таким чином, можемо дійти висновку, що показник U (користь від злочину для корупціонера) містить ставлення індивіда до ризику і може приймати значення, в залежності від антикорупційної політики держави яка впливає на показники «тяжкість», та «ймовірність» покарання. Тому, із урахуванням моделі, ключовими факторами, що впливають на поведінку корупціонера, є очікувана вигода від правопорушення, тяжкість покарання, ймовірність покарання, а також і схильність злочинця до ризику. Якщо застосувати вказану модель для українських реалій, коли вигода від корупції завжди більше користі від чесної роботи, навіть при 50 % ймовірності затримання ($P = 0,5$) та навіть при максимальному покаранні $F=1$ (чого на сьогодні і близько немає), хабар (економічний злочин) залишається раціональним. Без сумніву, теорія Беккера і математичні розрахунки доводять, що для досягнення ефекту від боротьби з корупцією, необхідно підвищувати дохід від чесної роботи (наприклад, збільшувати заробітну плату чиновників) і одночасно впроваджувати невідворотність покарання. Решта заходів або самі по собі є малоефективними (як посилення покарання), або майже утопічні (як сподівання на те, що чиновник не буде хабарником в корупційному середовищі тільки через свої високі моральні якості).

Світовий досвід успішної боротьби з корупцією доводить, що в умовах малої інституційної спроможності влади, ключову роль відіграють громадяни з активною громадською позицією і незалежні засоби масової інформації (2).

$$\text{Активність громадянина} + \text{підтримка активістів} + \text{суспільний резонанс} = \text{результат} \quad (2)$$

Таким чином, можемо дійти висновку, що для ефективною реалізації антикорупційних заходів потрібна скоординована діяльність усіх основних груп стейкхолдерів запобігання та протидії корупції, досягти якої неможливо без відповідних комунікацій. Комунікація як процес двосторонньої взаємодії з суспільством на сьогодні є актуальним інструментом діяльності державної влади внаслідок впровадження принципів прозорості, відкритості та підзвітності.

Прозорість передбачає систематичне висвітлення діяльності влади, роз'яснення завдань, змісту і механізму реалізації публічної політики, а відкритість – створення публічними органами управління умов для безперешкодного доступу громадян до інформації про їхню діяльність та до процесу прийняття рішень на всіх етапах їх підготовки, тоді як підзвітність надає можливість громадськості вимагати від уряду відповідати за його дії. Отже, розвинене громадянське суспільство в Україні є необхідною складовою і потужним ресурсом для забезпечення ефективною дії системи запобігання і протидії корупції.

ГАЛАЙКО А. М.

Львівський національний університет імені Івана Франка

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Практика сучасної державної підтримки аграріїв в Україні показує, що є наявний непрозорий і недосконалий механізм відбору суб'єктів господарювання для відшкодування дотацій і компенсацій в результаті чого державна підтримка не заохочує власників вкладати їхні грошові ресурси та інвестувати у інноваційні технології і техніку, завдяки котрим здійснюється зменшення

витрат виробництва і збільшення його ефективності. Також, недостатньо врегульованою є проблема ціноутворення, тому що ситуація в нашій державі залишається незмінною, коли виробник не додержує доходи, а при цьому великі суб'єкти господарювання перепродуючи мають надприбутки [5].

Існуючий механізм бюджетної підтримки в аграрній галузі характеризується такими недоліками: 1) непрозорість механізму розподілу і недоступність отримання бюджетних ресурсів для великої частини сільськогосподарських господарств; 2) неефективне використання вкладених державних фінансових ресурсів; 3) недосконалість механізмів одержання і розподілу державних коштів та порушення бюджетної дисципліни в процесі їх використанні; 4) порушення принципу об'єктивності в процесі розподілу бюджетних ресурсів і зміни кінцевих бенефіціантів [1, с. 65].

Сучасна бюджетна підтримка сільгоспвиробників не є передбачуваною, стабільною, послідовною та достатньою, що істотно зменшує дієвість впроваджених заходів. В умовах значного бюджетного дефіциту країни зрозумілим є її обмежені розміри і в цих умовах важливого значення набуває обрання стратегічних пріоритетів державної підтримки. Останнім часом проблема достатності продовольства має лише структурний аспект, та якщо виготовлення зернових на одну особу істотно перевищує раціональні норми споживання хліба і хлібобулочних виробів, то виготовлення та споживання продукції тваринництва є недостатнім [2, с. 79].

Бюджетні програми підтримки постійно страждають від недофінансування, а правила розподілу бюджетних ресурсів за відповідними програмами підтримки зазвичай ухвалюються на щорічній основі та часто змінюються кожного року (тобто сільськогосподарські підприємства часто не одержують підтримку, коли вона їм терміново необхідна). Також, необхідно врахувати корупцію, наявність ускладнень і обмежень доступу до програм державної підтримки для сільськогосподарських виробників [3, с. 6].

На початку 2017 року була запроваджена нова система державної підтримки, котра передбачає істотне зниження підтримки тваринництва. Підтримка виготовлення олійних і зернових культур була скасована. Проте такі втрати були частково відшкодовані за рахунок експортного відшкодування податку на додану вартість для даних культур. На основі скасування субсидій очікується сповільнення зростання зазначеної галузі виробництва у довготерміновій перспективі. Нова система менше забезпечує підтримку сільськогосподарських виробників загалом. Замість того аби розвивати сільське господарство ці заходи зумовлюють зниження темпів зростання в аграрній галузі і банкрутства сільгоспвиробників. Оскільки через дану політику працівники втрачають роботу, знижується і заробітна плата, обов'язковим напрямом аграрної політики України, як і у зарубіжних державах має бути бюджетна підтримка сільськогосподарських підприємств [4, с. 212].

На нашу думку, необхідно спростити механізм надання державної підтримки сільськогосподарським підприємствам, а також механізм надання пільгових кредитів; вдосконалити механізм відбору сільськогосподарських підприємств для відшкодування дотацій і компенсацій; посилити державний контроль за використанням бюджетних коштів; вдосконалити механізми отримання та розподілу державних коштів; забезпечити незмінність законодавства, що регулює державну підтримку агропромислового комплексу, яке зробить її передбачуваною для суб'єктів фінансової підтримки; здійснювати пріоритетну державну підтримку виробництва тваринницької продукції, зокрема м'ясо-молочної. Вирішити проблему ефективності державної підтримки розвитку агропромислових суб'єктів господарювання можна шляхом створення нової державної програми «Фінансова підтримка інвестиційної діяльності в агропромисловому комплексі». Дана програма буде передбачати доплату суб'єкту господарювання агропромислового комплексу в розмірі 1000 грн. на 1% норми дохідності за інвестування коштів в діяльність іншого агропромислового підприємства. Згідно цієї програми підприємству, що залучає інвестиції для діяльності буде здійснюватися відшкодування в розмірі 1000 грн. на 1% норми дохідності, яка буде передбачена в інвестиційному договорі за купівлю інвестиційних ресурсів. В перспективі бюджетне відшкодування частини процентної ставки покупцю інвестиційних ресурсів та державна доплата інвесторові за інвестиційну діяльність можуть бути змінені в залежності від результатів запровадження даної програми. Придбані об'єкти основних засобів за такі інвестиційні ресурси не

підлягатимуть реалізації іншим юридичним і фізичним особам. Для здійснення такої інвестиційної діяльності з державною підтримкою обидва підприємства будуть укладати з державою відповідну угоду. За виявлені факти нецільового використання інвестиційних ресурсів або об'єктів основних засобів, що були придбані за такі інвестиції компанія поверне відшкодування частини відсоткової ставки та сплатить штраф державі в розмірі такої компенсації. У випадку банкрутства покупця інвестиційних ресурсів, об'єкти основних засобів, що були придбані за інвестиції з державною підтримкою, термін експлуатації котрих ще не закінчився підлягають продажу ліквідатором на відкритих торгах. Частина виручки від реалізації таких об'єктів основних засобів сплачується державі в розмірі наданої державою компенсації частини процентної ставки на купівлю інвестицій для придбання таких об'єктів основних засобів та доплати інвесторові за інвестиційну діяльність. Така частина виторгу розраховується від залишкової вартості основних засобів, що продаються ліквідатором. Державна підтримка інвестиційної діяльності не буде здійснюватися у випадку перевищення норми дохідності 35% . Також державна підтримка не буде надаватися якщо розмір інвестиції буде нижчий за 2 млн. грн. З одного боку, інвестор буде зацікавлений у вкладенні свого капіталу в діяльність іншого підприємства, тому що він отримає плату за користування капіталом та доплату від держави за інвестування капіталу. З іншого боку, агропромислова фірма, що залучила інвестиції отримає компенсацію частини процентної ставки і працюватиме ефективно, оскільки їй доведеться повертати позичені інвестиції. Також держава може повернути частину витрат, що були понесені на підтримку інвестиційної діяльності у вигляді податків від зростання діяльності від залучення інвестицій.

1. Іваськевич Х.І. Оцінка державної підтримки аграрного сектору як об'єкта фінансового контролю. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. Вип. 28. Ч. 2. С. 63 – 66. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_28/2/15.pdf (дата звернення: 28.06.2019). 2. Онегіна В. М., Кравченко О. М., Білецький О. С. Державна аграрна політика та підтримка тваринництва в Україні. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2018. Вип. 191. С. 77-91. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2018_191_10 (дата звернення: 29.06.2019). 3. Панухник О. В. Напрями та шляхи трансформації державної підтримки суб'єктів аграрної сфери України. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2017. № 1. С. 5-10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apie_2017_1_3 (дата звернення: 30.06.2019). 4. Плодистий В. Я., Промський Є. С. Підтримка сільського господарства в Україні та країнах ЄС: порівняльний аналіз. Порівняльно-аналітичне право. 2018. № 4. С. 2011 – 2013. URL: http://pap.in.ua/4_2018/60.pdf (дата звернення: 01.07.2019). 5. Семененко М. В. Державна підтримка інноваційно-інвестиційного розвитку АПК в Україні. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2018. № 8. – URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=1290> (дата звернення: 27.06.2019).

ГЕРАСИМЕНКО А.Г.

Київський національний торговельно-економічний університет

МЕРЕЖЕВІ ЕФЕКТИ НА СЛУЖБИ У РИНКОВОЇ ВЛАДИ

Економіка мейнстріму приділяє надзвичайну увагу ціні як базовій ринковій детермінанті і основному параметру конкурентної боротьби, хоча траєкторія розвитку сучасної економічної думки ілюструє поступовий відхід від цього постулату. Так, Дж. К. Гелбрейт пише, що в наразі ціни перестають відігравати виключну роль в справі розподілу ресурсів. Що дійсно має значення, так це застосування влади у всьому обсязі – над цінами, витратами, споживачами, постачальниками, урядом. Ціни можуть виявитися другорядним фактором порівняно з енергією, вправністю, винахідливістю, кмітливостю, за допомогою яких фірма переконує споживача в

необхідності здобути вироблені нею вироби чи за допомогою яких вона усуває можливість вибору [1, с. 134-135].

Люди значною мірою купують ті товари, які нав'язані їм великими компаніями через рекламу, упаковку, видимість післяпродажного обслуговування й інші способи переконання. Уподобання людей носять ендогенний характер не меншою мірою, ніж доходи і ціни, з якими вони стикаються. Активною маркетинговою політикою сучасні компанії – виробники формують в населення ту систему потреб і інтересів, яка відповідає уже розробленій ними стратегії виведення на ринок нових товарів (частіше – покращених версій старих товарів), а не критеріям збалансованості відтворювальної структури економіки.

Особливо помітною і небезпечною відповідна підміна стає тоді, коли переваги інновацій і патентного захисту лягають в основу мережних ефектів. Монополізація ринку мережних благ на етапі його формування, коли споживач тільки починає усвідомлювати нову потребу, а виробник вже привчає його до користування власним мережним стандартом, дає майже стовідсоткову гарантію подальшого функціонування такого ринку в умовах диктату ринкової влади.

Візьмемо наприклад операційну систему Windows. З моменту її запуску пройшло майже 30 років, а її частка на ринку операційних систем для персональних комп'ютерів у глобальних масштабах складає 88% і послаблення своїх позицій вона не ілюструє, незважаючи на появу досить вдалих альтернатив (рис.1, 2).



- Windows
- Mac OS
- Linux
- Chrome OS

Рис.1. Структура ринку операційних систем для персональних комп'ютерів

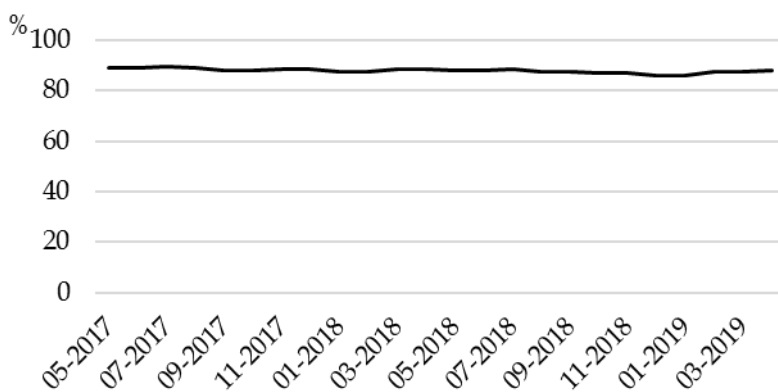
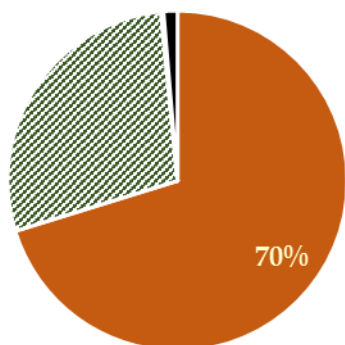


Рис.2 Динаміка ринкової частки ОС Windows

Джерело: складено автором за даними <https://netmarketshare.com>

Схожою є ситуація з операційними системами для мобільних пристроїв, де найближчі конкуренти Android та iOS вийшли на ринок з різницею всього у кілька років (рис. 3).



- Android
- Series 40
- Linux
- Symbian
- Інші
- iOS
- Windows Phone OS
- RIM OS
- Bada

Рис.3 Структура ринку операційних систем для мобільних пристроїв

Джерело: складено автором за даними <https://netmarketshare.com>

Частка Google на ринку пошукових систем коливається від 75,3% на персональних комп'ютерах до 89% на мобільних пристроях. Частка Youtube на ринку он-лайн відео платформ

76% [3]. І т.д. Якщо брати до уваги, що останні частки характеризують позиції однієї і тієї ж компанії Alphabet Inc., а також міру володіння нею персональною інформацією, сформованою на основі пошукових запитів, листування, он-лайн календарів і т.д. і здатністю її використовувати для подальшої монополізації задіяних ринків, то очевидним є успішне укорінення Alphabet Inc. на множині інформаційно-телекомунікаційних, а також суміжних до них ринках.

При цьому проблема подібної довгострокової монополізації є далекою від неокласичного розуміння монополії чи інших уособлень ринкової влади. Адже ні скорочення ринкової пропозиції, ні цінового зростання така монополія за собою не тягне. Швидше навпаки. Обумовлений законом скорочення граничних витрат виробництва мережевих благ спадний характер кривої пропозиції, взаємодіючи із заснованою на законі зростаючої граничної корисності мережевих благ кривою попиту, в результаті може давати навіть нульове значення ціни. Тобто, якщо абстрагуватися від різноманітних форм експлуатації мережевих пасток, на кшталт додаткових платних послуг, прихованої реклами тощо, вважаючи віддачу від них адекватною платою за безкоштовне використання основного мережевого блага, то можна було б констатувати однозначно позитивний суспільний ефект монополії у мережевій економіці. Втім ми вважаємо за доцільне застерегти від такого висновку. Адже навіть така позитивна на перший погляд монополія забезпечує скорочення рівня ринкової невизначеності. З точки зору пропозиції і розподілу суспільних ресурсів це означає подальше відхилення від точки загальної рівноваги, скорочення алокативної ефективності економіки. Що ж до споживчого попиту, то для нього керованість розвитку мережевого ринку є пасткою, яка обумовлює його подальший розвиток за визначеною траєкторією, чітко спланованою технократією фірми – носія ринкової влади. Замість товарного дефіциту, як стимулу до інноваційної трансформації товарного простору у відповідності до еволюції споживчих потреб, ринкова влада породжує дефіцит вибору в тому сенсі, що споживач вже не може максимізувати свою дійсну корисність. Функція корисності окремого споживача тепер за рідкісними винятками, що згладжуються статистично, співпадає з виробничою функцією виробника – суб'єкта ринкової влади. А отже, формується інституційна пастка, що послідовно знижує ефективність ринкових регуляторів, все більше підпорядковуючи дії ринкових акторів волі генератора такої пастки – фірми-носія ринкової влади. Її подолання вимагає зовнішнього втручання в цілях критичної зміни інституційного середовища, його реформування на засадах паритету ринкових сил.

1. Гэлбрейт Д. *Экономические теории и цели общества*. М.: Прогресс, 1976. 408 с. 2. *Operating System Market Share / Netmarketshare* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.netmarketshare.com> - Назва з екрану. 3. *Datanyze* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.datanyze.com/market-share>

ГРИНЬКЕВИЧ О.С.

Львівський національний університет імені Івана Франка

РІЗНОМАНІТНІСТЬ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИЩОЇ ОСВІТИ У ХХІ СТОЛІТТІ

Розвиток процесів глобалізації, формування нового технологічного укладу в економіці зумовлюють появу нових явищ і викликів для конкурентоспроможності у вищій освіті. Серед таких явищ – зростання різноманітності, що в англomовному середовищі позначається терміном «Diversity in Higher Education». На активний розвиток процесів різноманітності та їх важливість у забезпеченні конкурентоспроможності національних систем вищої освіти вказує, зокрема, той факт, що в університетах США запроваджена посада головного співробітника з питань різноманітності (Chief Diversity Officer, CDO), а для координації їх діяльності функціонує Національна асоціація фахівців з питань різноманітності у вищій освіті (National Association of

Diversity Officers in Higher Education, NADOHE). Основна місія організації – сприяти інклюзивній досконалості вищої освіти через її інституційну трансформацію [8].

Існує ціла низка підходів до розуміння поняття різноманітності у вищій освіті, що відображені у теоретичних та емпіричних дослідженнях, зокрема у спеціальному виданні *Journal of Diversity in Higher Education* [7]. У широкому розумінні різноманітність вищої освіти як інституційної системи можна визначити як її здатність забезпечувати освітні продукти та доступ до них з урахуванням різних традицій, культур і можливостей тих, хто зацікавлений у вищій освіті.

У даному дослідженні представлені результати вивчення явища різноманітності у вищій освіті України, які систематизовані у три головні напрями: 1) різноманітність освітніх продуктів; 2) різноманітність форм розвитку студентських компетентностей як у ЗВО, так і через неформальну освіту; 3) освітня мобільність як форма різноманітності у вищій освіті.

Зростання різноманітності освітніх продуктів виявляється у збільшенні кількості освітніх програм і навчальних курсів, які щороку пропонують ЗВО України під час вступної кампанії. Прийняття Закону України «Про вищу освіту» [7] вперше заклало основу для академічної свободи ЗВО і можливість для студентів обирати предмети з факультативного циклу, а для викладачів – розробляти і пропонувати нові курси. До ТОП-5 найпопулярніших курсів за вибором студентів на економічному факультеті ЛНУ імені Івана Франка у 2018 році увійшли «Теорія і практика ділових ігор», «Міжнародні освітні програми і бізнес-проекти», «Ділові переговори: ефективне ділове спілкування», «Управління особистими фінансами», «Start-up економіка: теорія і практика». Можливості пропонувати нові освітні програми у межах чинних спеціальностей посилили конкурентні умови для випускових кафедр. Наприклад, у 2018 році у конкурсній групі за спеціальністю 051 «Економіка» на бакалавраті поряд з уже традиційними спеціалізаціями з'явилися нові освітні програми, зокрема [1], «Економіка агробізнесу», «Економіка і правове регулювання бізнесу»; «Муніципальна економіка і урбанізація», «Зелена економіка», «Міжнародна торгівля товарами військового і подвійного призначення».

Другим виявом різноманітності у системі вищої освіти України є зростання форм розвитку компетентностей студентів поза межами університетів. Підтвердженням цьому є збільшення кількості студентів, які поєднують навчання з роботою, а також відвідують додаткові курси і тренінги, серед яких найпопулярнішими є вивчення іноземних мов, бухгалтерського обліку, мов програмування. Зростання обсягів трудової міграції українців змушує роботодавців ставати більш лояльними до студентської молоді на ринку праці, пропонуючи кращі умови для працевлаштування та професійного розвитку. Студенти називають вторинну зайнятість у бізнесі та державному секторі своєрідним «другим університетом», який, крім доходів, дає можливість здобувати професійні знання і навички, яких їм бракує у класичній системі вищої освіти. Як наслідок, помітним є зменшення серед випускників-бакалаврів тих, хто має намір продовжувати навчання в магістратурі на користь професійної кар'єри. Якщо на початок 2010/11 н. р. в університетах, академіях та інститутах України співвідношення студентів магістерської та бакалаврської програм становило 1 до 3, то у 2017/2018 н. р. це співвідношення становило 1 до 4, тобто, частка випускників бакалаврату, які продовжують навчання в магістратурі, зменшилася з 34,6% до 26,4% [3].

Третім виявом різноманітності у системі вищої освіти України є зростання масштабів міжрегіональної і зовнішньої освітньої мобільності, яка в подальшому трансформується у трудову. Прикладом є динаміка студентів з інших регіонів України, які вступають до Львівського національного університету імені Івана Франка. За період 2004-2018 рр. кількість його першокурсників з інших областей України подвоїлася, а географія студентів охоплює не лише найближчі регіони, а й центральні та південно-східні області України. Активно зростають обсяги зовнішньої освітньої мобільності. За даними Інституту статистики ЮНЕСКО, відносний рівень виїзної студентської мобільності в Україні (співвідношення українців, які навчаються за кордоном до загальної кількості студентів в Україні) за період 2001-2017 рр. зріс майже у п'ять разів [6].

Соціологічні опитування, проведені польськими дослідниками у 2015 та 2017 роках, дають підстави дійти висновку, що Україна не матиме значних переваг внаслідок здобуття українськими

студентами вищої освіти закордоном, оскільки лише 13% опитаних молодих українців у Польщі мають намір повернутися на батьківщину [5].

Таким чином, конкуренція з боку неформальних провайдерів вищої освіти, зростання можливостей для поєднання навчання з роботою, міграційних настроїв серед молоді змушує викладачів і менеджмент українських ЗВО диверсифікувати освітні продукти та процеси їх «постачання». Формами такої диверсифікації у бізнес-освіті є нові, у тому числі міжгалузеві освітні програми, курси з розвитку підприємницьких і комунікативних навичок у цифровій економіці, збільшення різноманітності предметів за вибором студентів у навчальних планах їх підготовки. Перспективним напрямом підвищення конкурентних позицій ЗВО та їх структурних підрозділів є також розвиток дуальних форм навчання у співпраці з роботодавцями.

1. *Вступ.Освіта.ua: Інформаційна система про вступну кампанію в Україні.* URL: <https://vstup.osvita.ua> (дата звернення: 15.05.2019). 2. *Львівський національний університет імені Івана Франка. Зведені дані про вступ у 2004-2018 роках. Відділ АСУ-ЗВО «Сігма».* 3. *Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України: статистичний бюлетень. Офіційний сайт Держстату України.* URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.05.2019). 4. *Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014. №1556-VII зі змінами та доповненнями.* URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення: 10.04.2019). 5. *Długosz P. Integracja ukraińskich studentów podejmujących naukę w Polsce. Studia Migracyjne – Przegląd Polonijny Migration Studies. № 2 (168). 2018. SS. 67–92. DOI: 10.4467/25444972SMPP.18.020.9146.* 6. *Education: International student mobility in tertiary education. UNESCO-UIS (2018).* URL: <http://data.uis.unesco.org>. (дата звернення: 23.05.2019). 7. *Journal of Diversity in Higher Education: Official site.* URL: <https://www.apa.org/pubs/journals/dhe/index>. (дата звернення: 23.06.2019). 8. *National Association of Diversity Officers in Higher Education: Official site.* URL: <https://www.nadohe.org>. (дата звернення: 17.06.2019).

ГУМЕНЮК В. В., ПАЛІДОВИЧ Ю.-Н. Ю.
Національний університет «Львівська політехніка»

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

В науковій літературі та законодавстві наводиться два трактування інвестиційних ресурсів:

- фінансові ресурси, які залучаються з метою придбання цінностей для здійснення інвестицій;

- виробничі ресурси - матеріальні цінності, які використовуються для реалізації інвестиційних проектів.

Очевидно, що першочерговим завданням для реалізації інвестиційного проекту є залучення фінансових інвестиційних ресурсів. В Україні існують значні проблеми в цій сфері, що негативно впливає на економічну систему, зокрема на темпи зростання національного виробництва. Вказані проблеми пов'язані з особливостями державного регулювання економіки, макроекономічною ситуацією в країні та світі.

За висновками фахівців, Україні потрібно залучати близько 20 мільярдів інвестиційних коштів для модернізації застарілих основних засобів, інфраструктури, будівництва нових підприємств щоб досягнути рівня економічного розвитку Польщі та інших країн – сусідів. Голова Національної інвестиційної ради, у 2016 році заявив, що для «запуску» української економіки необхідно залучити 500 млрд. доларів інвестицій. Очевидно, що йдеться насамперед про капітальні інвестиції та довгостроковий період. Це надвеликий обсяг коштів, що в п'ять разів перевищує ВВП України. Однак, фінансових ресурсів різко не вистачає. Більше того, їх обсяг постійно знижується.

Одним із напрямків покращення ситуації є зростання обсягів публічних капітальних інвестицій. Відповідно до нормативних актів Держстату України, капітальні інвестиції включають інвестиції в основний капітал (основні засоби), в інші необоротні матеріальні активи; витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта, що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первинно очікуваних від використання об'єкта, і на суму яких збільшується первісна вартість основних засобів (капітальний ремонт будівель, споруд, машин та обладнання); інвестиції у необоротні нематеріальні активи. Публічні бюджети є одним з основних джерел інвестицій в об'єкти транспортної інфраструктури, підприємства теплопостачання, водопостачання та водовідведення, утилізації відходів, обслуговування житлових будинків. Вказані сфери є вкрай важливими для України, потребують невідкладної модернізації, створюють високу додану вартість, є потужним інструментом державного впливу на економічне зростання.

Публічні інвестиції за джерелом залучення коштів можна поділити на державні та муніципальні чи місцеві. Відповідно до закону України «Про інвестиційну діяльність», державне інвестування здійснюється органами державної влади за рахунок коштів державного бюджету, позичкових коштів, а також державними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів. Місцеве інвестування здійснюється органами місцевого самоврядування за рахунок коштів місцевих бюджетів, позичкових коштів, а також комунальними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів.

Частка публічних капітальних інвестицій у ВВП є значною у розвинутих країнах та державах з перехідною, динамічно зростаючою економікою. Лідерами за цим показником є країни східної Європи, які активно розбудовують свої об'єкти інфраструктури, прагнучи досягнути рівня розвинутих держав Євросоюзу. Так, у Польщі, Угорщині, Словенії, Чехії капітальні публічні інвестиції становлять близько 10 % ВВП. Розвинуті країни (Німеччина, Італія, Франція, Данія США, Канада) з державних та місцевих бюджетів на капітальні інвестиції витрачають від чотирьох до дев'яти відсотків ВВП. З публічних бюджетів на капітальні інвестиції, Корея витрачає 15,9%, а Китай та Таїланд – 7% ВВП.

За даними Державної служби статистики України сформовано таблицю 1, в якій співставлено обсяги та динаміку залучення публічних інвестицій.

Таблиця 1.

Динаміка та структура публічних капітальних інвестицій в Україні

Джерело/показник		Рік								
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Усього КІ	млн.грн.	180576	241286	273256	249873	219420	273116	359216	448462	578726
	%ВВП	17	19	19	17	14	14	15	15	16
коштів публічних бюджетів	млн.грн.	15954	25124	24844	12972	8657	21180	36081	56861	73170
	%ВВП	1,5	1,9	1,8	0,9	0,5	1,1	1,5	1,9	2,1
коштів місцевих бюджетів	млн.грн.	5731	7747	8556	6797	5918	14260	26817	41566	50356
	%ВВП	0,5	0,6	0,6	0,5	0,4	0,7	1,1	1,4	1,4
коштів державного бюджету	млн.грн.	10223	17377	16288	6175	2739	6920	9264	15295	22814
	%ВВП	0,9	1,3	1,2	0,4	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6

Джерело: розрахунки автора з даними Держстату України

З наведеного аналізу видно, що кризові явища 2014 року негативно вплинули на державні інвестиції - їх розмір та частка у ВВП різко впала. Інвестиційні видатки місцевих бюджетів не зазнали таких різких змін через низький рівень і до 2014 року.

Позитивним фактором зростання місцевих видатків стала адміністративна реформа, яка, зокрема, передбачала виконання додаткових функцій публічного управління органами місцевого самоврядування. Для забезпечення цього частина податкових надходжень була передана з

центрального до місцевих бюджетів. В результаті, з 2015 року різко збільшилися публічні видатки (в першу чергу - за рахунок місцевих). У 2014-2018 роках розмір публічних капітальних інвестицій зріс у вісім разів, з них місцевих – у 8,5 рази; державних - у 8,3 рази. Очевидно, що однією із причин цього стала значна інфляція, індекс якої за період 2014 - 2018 років становив 2,84. Отже, реальні публічні інвестиції зросли у три рази, що також є дуже суттєво.

Частка публічних інвестицій у ВВП з 2014 року зросла у 3,8 рази (з 0,5% до 1,9%). З них: місцевих у 3,5 рази (з 0,4% до 1,4%); державних у 2,5 рази (з 0,2% до 0,5% ВВП). Незважаючи на безумовно позитивні тенденції до зростання, Україні необхідно щонайменше у 2,5 рази збільшити частку публічних капітальних інвестицій у ВВП для досягнення хоча б мінімальних обсягів розвинутих країн. Для досягнення ж показників країн східної Європи (близько 10% ВВП) Україні слід кардинально змінити ситуацію.

Для істотного зростання бюджетного інвестування необхідно завершити адміністративно-територіальну реформу та передати більший обсяг податкових надходжень до органів місцевого самоврядування. В ході реформи слід: завершити створення об'єднаних територіальних громад; укрупнити райони та області зі створенням виконавчих органів. Саме передача функцій основного суб'єкта регіональних публічних інвестицій від державної виконавчої влади до органів місцевого самоврядування забезпечить їх належну мотивацію активніше впроваджувати інфраструктурні та інші проекти. Цьому сприятиме збільшення ставок і переліку місцевих податків та зборів. Зокрема, до таких слід віднести податок з доходу фізичних осіб, який забезпечує лівову частку бюджетних надходжень в Україні. Необхідно також збільшити розмір майнового податку в частині оподаткування землі та нерухомого майна.

ДАНИЛОВИЧ-КРОПИВНИЦЬКА М.Л.
Національний університет «Львівська політехніка»

МЕРЕЖІ У ФОРМІ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

Інформаційна економіка та мережування бізнесу формують нову управлінську реальність. Предметом управління стає ланцюг взаємопов'язаних організаційних, науково-технічних та економічних ітерацій, в яких підприємства стають самостійними суб'єктами.

На даному етапі забезпечення стратегічної модернізації принципово важливим стає створення та розвиток організаційних мереж за участі промислових підприємств. Реальним прикладом функціонування мереж є індустриальні парки (ІП) як спеціально організовані для розміщення нових виробництв території, забезпечені енергоносіями, інфраструктурою, адміністративно-правовими умовами, під управлінням спеціалізованих компаній. ІП не є тотожністю до технопарків чи технополісів, це більш проста для управління мережа, проміжний варіант між традиційною та синергетичною системою управління.

Обов'язкові ознаки індустриального парку: промислові землі (вид дозволеного використання); спеціалізовані об'єкти капітального будівництва; інженерна інфраструктура; наявність керуючої компанії; юридичні умови (категорія землі, вид дозволеного використання землі і будівель, наявність погоджень зі службами з питань пожежної, екологічної безпеки, дотримання встановлених законодавством норм і вимог).

Конкурентними ознаками ІП є: географічна близькість ринків збуту і трудових ресурсів; наявність фінансових партнерів; транспортна доступність та інтеграція декількох видів транспорту (авто, залізничного, авіа, водного); надлишкова забезпеченість енергетичними ресурсами; спрощений порядок проходження резидентами адміністративних та дозвільних процедур;

близькість до житла і соціальної інфраструктури; можливість розширення і/або диверсифікації виробництва; передові інженерні рішення тощо.

Індустріальні парки є надзвичайно актуальними для української економіки, оскільки це бізнес, який заробляє на поліпшенні інвестиційного клімату, а значить, дозволяє мінімізувати бюджетні витрати на інфраструктуру і позбавити державу від невластивих функцій. Це єдиний конкурентоспроможний спосіб локалізації виробництва. Крім того, це мережа, яка створює навколо себе велику кількість виробництв для обслуговування. У перспективі - це інструмент диверсифікації економіки і позбавлення від сировинної залежності.

Індустріальні парки дозволяють вибудувати дуже довгі технологічні ланцюжки для того, щоб високотехнологічна продукція вироблялася з української сировини і надалі використовувалася на українській підприємствах.

Індустріальні парки створюються та діють на підставі: ЗУ «Про індустріальні парки» від 20.12.2015 р. №5018-VI; Постанови КМУ «Про затвердження Порядку прийняття рішення про включення індустріального (промислового) парку до Реєстру індустріальних (промислових) парків» від 16.01.2013 р. №216; наказу Міністерства економічного розвитку України «Про затвердження форми Типового договору про створення та функціонування індустріального парку» від 08.04.2016 р. №386; ст. 65, 66 Земельного Кодексу, ст. 287 Митного кодексу України; ЗУ "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо зняття регуляторних бар'єрів для розвитку мережі індустріальних парків)" від 12.2016 р.

Більш конструктивними є законопроекти №№2554а-д, 2555а-д «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо розвитку вітчизняного виробництва шляхом стимулювання залучення інвестицій в реальний сектор економіки через індустріальні парки» (обидва від 25.04.2016), які пройшли перше читання восени 2016 р. і з 07.2018 р. підготовані до другого читання. Ними передбачено можливість органів місцевого самоврядування встановлювати ставки та пільги щодо податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, за об'єкти нежитлової нерухомості, земельного податку та орендної плати за користування земельною ділянкою державної чи комунальної власності для ініціаторів створення, керуючих компаній та учасників індустріальних парків, включених до Реєстру.

Ця зміна є важливою і може суттєво вплинути на приріст інвестицій безпосередньо у регіони, на підвищення конкуренції серед регіонів, які мають впроваджувати власні правила та тарифи за користування ІІ. Також законопроектом передбачено, що учасникам індустріальних парків протягом 15 років гарантується не погіршення умов оподаткування. Також вони отримують пільги зі сплати ввізного мита на устаткування, обладнання, комплектуючі, матеріали, які не є підакцизними товарами та ввозяться для облаштування індустріальних парків та подальшої експлуатації учасниками таких парків. Однак, і ці законопроекти далекі від досконалості в частині відсутності дієвих інвестиційних стимулів, вони не відображають системний підхід до функціонування ІІ.

Станом на 15.05.2019 р. до Реєстру індустріальних (промислових) парків відповідно до існуючої процедури включено 39 об'єктів. Крім того, створено ще низку індустріальних парків, інформація про які міститься на офіційних сайтах місцевих органів влади та їх власних сайтах. Всі вони знаходяться на стадії облаштування, а переважна більшість взагалі не функціонує. 6 із них знаходяться на Львівщині, більше – 7 має лише Київський регіон. Одночасно, у рейтингу КСП регіонів за 2018 р. за показниками праця, фінанси та якість життя Львівщина опинилася лише на 5 місці.

На Львівщині перший ІІ зареєстрований ще 02. 2014 р., ІІ «Захід Ресурс» включений у Реєстр 09.2018 р. Станом на червень 2019 рік жоден з шести ІІ Львівщини не має реальних учасників, фінансування від приватних інвесторів – на нулі. Єдині кошти в розмірі 12,3 млрд. грн. з Державного фонду регіонального розвитку на будівництво інженерно-транспортної інфраструктури ділянки отримав Кам'янка-Бузький ІІ, ще 2,3 млрд. виділено з місцевого бюджету. На сьогодні проект оцінений регіональною комісією, що фактично підтверджує його невизначений статус. В той же час у передових країнах швидкість запуску виробництва в ІІ з моменту прийняття інвестиційного рішення складає 9-10 місяців із врахуванням будівництва.

Проблеми Львівських ІІІ: невирішеними залишаються питання оформлення земельних ділянок під ІІІ, зтяжні судові спори з територіальними громадами, складні та забюрократизовані дозвільні процедури в будівництві, державний контроль у сфері господарської діяльності, резиденти не ввезли жодної одиниці обладнання чи устаткування з використанням відповідної пільги, проблеми з логістикою і інфраструктурою.

Позитиви, які отримують місцеві громади від індустріальних парків: створення нових робочих місць, звільнення від пайової участі, наповнення місцевого бюджету через гарантовану законом сплату податку з доходів фізичних осіб, продовження процесу децентралізації, зміцнення фінансової незалежності територіальних громад, активний розвиток малого і середнього бізнесу у регіоні.

Питання щодо створення нового індустріального парку вирішується спільно місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та приватними суб'єктами. При створенні індустріальних парків оптимальною є схема державно-приватного партнерства. За відсутності конкретної державної підтримки приватні компанії, як правило, не схильні брати на себе інвестиційні ризики зі створення інженерної та енергетичної інфраструктури і прагнуть перекласти їх на потенційних резидентів та інвесторів. Тому у цій схемі регіональна влада забезпечує привабливі умови для інвесторів та вдосконалює інвестиційне законодавство, а приватний інвестор вкладає власні і залучені кошти у створення промислового парку, створює керуючу компанію, в статутному капіталі якої можуть брати участь також і кошти державного, регіональних або місцевих бюджетів, а також різних інститутів розвитку.

ДОВБЕНКО В.І.

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ НОВОСТВОРЮВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасну економіку порівнюють з пірамідою знань, яка вимагає все зростаючих інвестицій в інновації. Прийняття своєчасних рішень щодо підтримки нових ідей, здійснення вкладень в їх повномасштабну реалізацію забезпечує швидку окупність даних інвестицій і одночасно формує нове середовище сприйняття оновлених знань і технологій. У сучасному світі все більшу роль відіграють інновації, які дозволяють забезпечити прогресивні зміни в економіці. Закон України «Про інноваційну діяльність» характеризує інновації як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери.

У сучасній економіці змінюється парадигма стратегічного управління. Концепція конкурентних сил М. Портера поступається місцем концепції динамічних здатностей, в якій конкурентна стратегія в якості одного з найважливіших компонентів враховує можливість компанії навчатися. Конкуренція товарів замінюється конкуренцією когнітивних стратегій. У результаті виграють підприємства зі стратегіями, які націлені на створення, накопичення і використання нових знань. Еволюція конкурентних стратегій відображена у табл. 1.

Основою успіху підприємства в конкуренції є його ресурси, компетенції та готовність до постійного і неперервного інноваційного процесу, який базується на використанні існуючих і генерації нових знань. Для створення стійкої конкурентної переваги підприємству потрібні ресурси, які важко імітуються, серед них знання відіграють визначальну роль. Знання стають основним активом компанії в конкурентній боротьбі, оскільки інші джерела конкурентних переваг (технології, високопродуктивне обладнання, система обслуговування споживачів тощо) можуть бути скопійовані чи перевершені конкурентами. Тому саме знання створюють стійку конкурентну перевагу.

Таблиця 1

Основні концепції конкурентних стратегій та їх еволюція¹

Концепція та її автори	Предмет дослідження	Ключові конкурентні переваги	Ключові поняття концепції
Концепція конкурентного позиціонування М.Портера	Стійкі конкурентні переваги, що базуються на вигідній конкурентній позиції фірми	Зовнішні переваги: структура галузі та оточення фірми	Конкурентна перевага, п'ять сил конкуренції в галузі, загальні стратегії конкуренції, ланцюг створення цінності
Ресурсно-компетенційна концепція Г. Хемела і К. Прахалада	Стійкі конкурентні переваги, що базуються на ключових компетенціях і ресурсах фірми	Внутрішні переваги: ресурси і здатності фірми	Ключові компетенції, організаційні здібності, стратегічна архітектура, міграційні можливості
Концепція динамічних здатностей Д. Тіса, Г. Пізано і Е. Шуена	Пошук конкурентних переваг у новій економіці та механізмів їх оновлення	Спільний розвиток внутрішніх і зовнішніх конкурентних переваг	Динамічні здатності, знання, управління знаннями, мережі цільової взаємодії

¹складено з використанням [1, с.39]

У табл. 2 відображена тенденція зростання ролі знань у ході розвитку.

Таблиця 2

Еволюція моделей економічного розвитку²

Період	Модель	Фактори
до 70-х рр.	$Y = f(A, B, C)$	A – капітал, B – трудові ресурси, C – засоби виробництва
70-90-і рр.	$Y = f(A, B, C, D)$	A, B, C та D – природні ресурси (насамперед, енергетичні)
90-і рр. – 2010 р.	$Y = f(A, B, C, D, E)$	A, B, C, D та E – фактори безпеки (включно з екологічними)
з 2010 р.	$Y = f(A, B, C, D, E, F)$	A, B, C, D, E та F – інтелектуальні та природні відновлювальні ресурси: Knowledge Society

² складено з використанням [2, с.39]

На сьогодні дуже важливо посилити матеріально-технічну базу науки і вищої освіти. Продукти українських розробників зміщені в бік м'яких продуктів, тоді як твердих продуктів та технологій, які допомагають розв'язувати повсякденні завдання для споживачів і бізнесу надто мало. Причина криється в тому, що програмні рішення не потребують виробництва, деталей, вузлів і агрегатів, їх простіше продавати за межі України і залучати в них інвестиції.

Для України, структура експорту якої не змінюється довгі роки, саме промисловість (металургія, мінеральна продукція, АПК і лише незначною мірою машинобудування) є основним інвестором у НДДКР. Однак світовий досвід свідчить, що виробництво конкурентних товарів із високою доданою вартістю забезпечує подвійний ефект: створює попит на наукові розробки всередині країни і підвищує їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Тому важливо основну увагу приділити все ж розвитку високотехнологічних виробництв.

Учасники інноваційного процесу все в більшій мірі усвідомлюють необхідність спільного вирішення проблем розвитку в дусі партнерства на основі нових підходів, які дозволяють залучати у процес творчості велике коло зацікавлених сторін. Це вимагає зміцнення наукового потенціалу і його нарощування за рахунок кола потенційних партнерів на основі їх взаємовигідної участі. Дані процеси відбуваються шляхом створення ефективних мережових інноваційних структур, які взаємодіють як між собою, так і зі споживачами інноваційних продуктів. Дані структури мають бути гнучкими і швидко налаштовуватися на нові запити щодо розробки нових продуктів, що є можливим за умов реалізації моделі відкритих інновацій.

Наразі в Україні рушійною силою бізнесу переважно є отримання високого рівня прибутку. Тоді як у високорозвинених країнах метою діяльності фірм та корпорацій є задоволення потреб суспільства. Основою конкурентоспроможності є інвестиції в людей та інновації. Лише опісля здійснюють оцінювання прибутку та рівня прибутковості, що дозволяє суб'єкту господарювання

отримувати дохід на залучений капітал та забезпечувати високий рівень мотивації для інвесторів і персоналу. Відповідно без інтеграції освіти, науки та бізнесу неможливо досягнути високого рівня конкурентоспроможності економіки [3, с.226].

Підвищенню конкурентоспроможності сприяє підвищення інвестиційної привабливості територій, зростання кваліфікації працівників, висока мотивація до інноваційної діяльності і творчості, розвиток креативних індустрій у містах. Стратегія креативних індустрій породжує нові форми співпраці організацій у межах формування інноваційних екосистем різного рівня [4, с.516]. У контексті дослідження проблеми конкурентоспроможності людського капіталу необхідним важливим елементом є пошук соціальних інновацій, які дають змогу вирішувати актуальні проблеми як суспільства, так і конкретного індивіда.

Таким чином, формування конкурентного середовища у сучасних умовах все в більшій мірі передбачає застосування відкритих схем та моделей взаємодії учасників інноваційного процесу з метою формування достатнього потенціалу розвитку на перспективу. Успішність реалізації стратегій розвитку нових підприємств залежить від багатьох чинників. Зокрема, для цього важливо створити збалансовану, націлену на результат екосистему інновацій, яка матиме реальні механізми підтримки інноваційних ідей та процесу комерціалізації результатів НДДКР, що забезпечить необхідний конкурентоспроможний потенціал розвитку нових підприємств, які повинні бути органічно інкорпоровані у мережу знань, інновацій та технологічного розвитку.

1. Стратегічне управління знаннями підприємства: монографія [А.П.Наливайко, О.М.Гребешкова, Л. П. Батенко та ін.] ; за заг. ред. д.е.н., проф. А. П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2014. – 445 с. 2. Буравльов Є.П. Соціально-економічні тенденції та «піраміда технологічного розвитку» / Є.П. Буравльов, М.М. Шевченко. Вісник НАН України. 2012. №6. – с.42-51. 3. Другов О.О. Інвестиційне забезпечення інтелектуалізації економіки України : Монографія / О. О. Другов. – Київ: УБС НБУ, 2010. – 284 с. 4. Давимука С.А. Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови: монографія / С.А. Давимука, Л.І. Федулова; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». – Львів, 2017. – 528 с.

ДУБІНІНА М.В.

Миколаївський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ФОРМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Дослідження показали, що за останні роки все більш широке поширення набувають різні методи, моделі, форми співпраці держави та аграрного бізнесу. Теоретичні й практичні аспекти становлення державно-приватного партнерства досліджено такими вітчизняними вченими, як В.М.Вакуленко, О.В.Берданова, Н.А.Сич, А.Ф.Ткачук, І.О.Федів, Є.О.Фишко. Дослідженням державно-приватного партнерства займалися зарубіжні науковці: В.Г.Варнавський, В.Н. Мочальников, Л.І.Єфімова, В.А.Михеев, В.Є.Манжикова, Є.А.Коровін, Л.Отул, В.Рєбок, Є.Ю.Бондаренко, В.І.Якунін. З прийняттям у 2010 році Закону України «Про державно-приватне партнерство», значно зростає науковий і практичний інтерес до механізмів його реалізації в Україні та аналізу інституціональних умов застосування за кордоном.

На нашу думку, більш широкого поширення заслуговує державно-приватне партнерство, яке в залежності від характеру завдань, що вирішуються може бути розділене на окремі форми (моделі). Відповідно цілям державно-приватного партнерства розрізняють організаційні форми, різні моделі інтеграції, моделі фінансування.

В економічній і спеціальній літературі під державно-приватним партнерством розуміється об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів суспільства (держави або місцевого самоврядування) і приватного сектора на довготривалій основі для створення суспільних благ (благоустрій та розвиток територій, інфраструктури) або надання громадських послуг (в галузі освіти, охорони здоров'я, соціального захисту).

Поширеною формою державно-приватної взаємодії, яка заслуговує більш широкого застосування, є концесійні угоди, особливістю яких є те, що держава, в особі регіональних органів

влади, в рамках партнерських відносин, залишаючись власником майна, що є предметом концесійної угоди, уповноважує приватного інвестора виконувати, протягом певного терміну, про які домовилися в угоді функції і наділяє його відповідними повноваженнями, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії. При цьому за користування державною власністю концесіонер вносить плату, на умовах, обумовлених в концесійному угоді. Право ж власності на вироблену по концесії продукцію передається концесіонеру.

Ще однією формою розвитку співпраці держави та агробізнесу виступають технопарки як організаційно-економічна форма державно-приватного підтримки інноваційного бізнесу. Загальним для всіх функціонуючих технопарків є те, що в них створюється три сектори (науковий, виробничо-технологічний і сектор обслуговування). В одних ініціатором створення виступають аграрні вузи, в інших – науково-дослідні інститути. Головний недолік всіх створюваних технопарків - відсутність концепції залучення приватного капіталу для здійснення інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки.

В даний час по всьому світу для розвитку сільських територій поширене приватно-державне партнерство, яке спрямоване в основному на розвиток органічного сільського господарства, використання лісових ресурсів, сертифікації екологічної продукції, розвиток сільського туризму. На сучасному етапі, використовуючи попередній міжнародний досвід, співпраці державного та приватного сектора в проектах з розвитку сільських територій розвиваються наступні нові напрямки:

1. Поліпшення умов для розвитку виробництва і вдосконалення інфраструктури для залучення інвестицій. Цей тип співробітництва відноситься до дій, пов'язаних зі спільними інвестиціями і проектами: • будівництво інфраструктури; • освіта і навчання в галузі управління, що сприяє зростанню організаторських здібностей і т.і. Для багатьох країн, що розвиваються ці напрямки державно-приватного партнерства в значній мірі застосовуються, щоб вирішити специфічні питання реалізації великомасштабних проектів розвитку інфраструктури в сільському господарстві, наприклад, розвиток інституту земельної власності, поліпшення доступу до землі і ресурсів, будівництво іригаційних систем, доріг і т.і. Просування сільськогосподарського виробництва (доступ до ринку і доступ до нових технологій). Цей вид державно-приватного партнерства орієнтований на встановлення контактів і співпраці, які призводять до більш ефективного використання прикладних досліджень, розвитку інновацій, передачі знань і нових технологій в сільськогосподарське виробництво, збільшують доступ сільських громадян до нових продуктів і послуг, сприяє впровадженню інновацій у виробництво продуктів харчування і в сільське господарство в цілому. Крім того, приватно-державне партнерство сприяє просуванню продукції сільськогосподарського виробництва до світових ринків, дозволяючи реалізувати продукцію на більш вигідних торгових умовах (наприклад, спільні підприємства формують виробничі ланцюги, будують спільні кращі переробні потужності, оптова торгівля і т.і.).

2. Поліпшення якості життя в сільських районах, забезпечення доступу до соціальної інфраструктури. Реалізація проектів в цьому напрямку дозволила розвинути приватно-державне партнерство в таких соціально-важливих сферах як медичне обслуговування в сільських районах, освіту сільських жителів, соціальну допомога людям похилого віку. Приватний сектор активно брав участь в перекваліфікації сільських трудових ресурсів для потреб ринку і т.і.

3. Розвиток економіки сільських територій, заснованої на використанні наявних місцевих природних, культурно-історичних ресурсів. Європейські програми підтримки підприємництва спрямовані на стимулювання розвитку несільськогосподарської економіки. Місцеві органи влади розробили нормативну базу і створили сприятливе інвестиційне середовище для залучення інвестицій в сільський туризм і супутні йому послуги, тобто приватно - державні проекти спрямовані на збереження і управління природними ресурсами.

Для успішної реалізації взаємовигідних організаційно-економічних відносин суб'єктів аграрного сектору економіки, слід дотримуватись таких умов: - соціальна спрямованість взаємовідносин учасників кластера в частині як найповнішого задоволення потреб населення країни в продуктах харчування вітчизняного виробництва, зростання життєвого рівня населення та підвищення його інтересу до ефективної праці, забезпечення зайнятості працівників села, розвитку

соціальної інфраструктури; - дотримання інтересів усіх учасників кластера шляхом постійного відстеження і регулювання дії механізму розподілу доходів з метою забезпечення матеріальної зацікавленості в результатах діяльності як всього формування, так і його структурних підрозділів і кожного працівника; - матеріальна і моральна відповідальність учасників аграрного сектору економіки, що виражається в накладенні штрафів та інших санкцій за невиконання взятих договірних зобов'язань; - державне регулювання паритету цін і тарифів на продукцію та послуги аграрного сектору економіки та інших галузей народного господарства країни, впорядкування податкових платежів до бюджетів усіх рівнів, здійснення бюджетної підтримки розвитку аграрного сектору економіки

ЗАХАРЧУК М.Є., МАНДЮК Я.Ю., САДОВА У.Я.
Національний університет «Львівська політехніка»

ВОЛОДІННЯ МОВАМИ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ НА РИНКУ ПРАЦІ

Сучасний світ рухається з прискоренням в потоці процесів глобалізації. В економіці активно відбувається поглиблення поділу праці, постає нова архітектура фінансових, виробничих, соціальних, міграційних і інших відносин. Використання традиційних ресурсів (праця, земля, капітал, підприємницька активність) модифікується відповідно до технологічних змін. Зростають вимоги до якості відтворення робочої сили, конкурентоспроможність якої на ринку праці усе частіше пов'язується з фактором володіння різними іноземними мовами. Україна активно виходить на міжнародні ринки праці, реалізує курс на освоєння культурного, економічного, інформаційного простору ЄС, світу. Її населення вчить іноземні мови, вступає в контакти з представниками інших країн. Це позначається як на економічних й політичних засадах організації нових соціально-трудова відносин (знання іноземних мов - це шанс кращого кар'єрного зростання, вищого рівня доходу, свободи вибору), так і на інформаційному, соціокультурному супроводі формування й реалізації соціально-економічної політики держави. Зміни пронизують усе суспільство. Досліджуючи питання зв'язку володіння мовами й конкурентоспроможності робочої сили слід розмежовувати мінімальну мовну підготовку, яка забезпечує базові знання, знання у рамках шкільних і вузівських програм і спеціальну підготовку.

Для окреслення загальної картини в Україні в плані затребуваності ринком праці такої компетенції від робочої сили як "іномовна підготовка" (володіння мовами) доцільно проаналізувати дані найбільш популярних Інтернет-порталів, орієнтованих на вирішення проблем працевлаштування. До речі, в Україні дослідження методом аналізу даних вакансій вітчизняних й міжнародних компаній уже проводилися не раз. Показовими є результати обстеження вакансій та резюме Міжнародного кадрового порталу hh.ua., отримані в 2013 році (аналіз проводився на фоні євроінтеграційних рухів, які мали місце напередодні Революції Гідності). Тоді аналітики фіксували стан, коли кожна третя вакансія містила вимогу знання англійської мови для "типових" офісних працівників. Найвищі значення питомої ваги вакансій у професійному розрізі були у науці, освіті, держслужбі (сягала 59%), у закупівлях (54%), у секторі ІТ та телекомунікаціях (47%). Найнижчі показники - у сфері продажів (14%), у банківській сфері (16%). Такі вакансії як адміністративний персонал, маркетинг, ТОП-менеджмент, управління персоналом, бухгалтерія, фінанси підприємства становили від 37% до 25%. Відзначалася територіальна асиметрія показників - перші позиції займали столиця й найбільші регіональні центри - Київ (35%), Львівська область (34%), Харківська область (30%). Найнижчі показники мали місце в Луганській області (19%), АР Крим (20%), Донецькій області (20%)[1]. В цілому по країні потреба спеціалістів зі знанням іноземної мови була нижча, перш за усе, у зв'язку з меншою кількістю іноземних компаній, де така компетенція наразі не була обов'язковим атрибутом вимог до кандидата. В 2017 році подібне дослідження виявило нові вимоги до знання співвітчизниками іноземних мов на ринку праці (аналіз проводився на фоні запровадження в Україні "безвізу").

Вони стали більш структурованими у розрізі окремих сегментів ринку праці й жорсткішими в плані перевірки резюме. Аналітики стверджують, що "зросла кількість запитів від клієнтів з інших країн на фахівців зі знанням 2 іноземних мов. Сьогодні володіти тільки англійською мовою для роботи недостатньо, бажано знати ще хоча б одну іноземну мову – німецьку, французьку, іспанську або східні мови (арабська, китайська, хінді)"[2].

Нині в Україні складається доволі складна загальна ситуація у сфері балансування попиту й пропозиції робочої сили на ринку праці. З одного боку, нові випускники вищих навчальних закладів та закладів професійно-технічної освіти часто не можуть знайти роботу за спеціальністю. Періодично попадають під скорочення й "старі" кадри підприємств і організацій (нині планується скорочення працівників низки Міністерств України у рамках стратегії реформування державного управління. Нині в Державній Службі України працює 200 тис. осіб. До речі, наприкінці 2018 року у десятих пілотних міністерствах, двох агентствах та Секретаріаті Кабміну сформовано 58 директоратів, де працює 532 фахівців з питань реформ, що становить 40% від усіх створених посад. Серед однієї з перших вимог до кандидатів - володіння однією з офіційних мов Ради Європи)[3]. З іншого - виникає дефіцит у кадрах (навіть поза врахуванням потреб у компетенції іномовної підготовки), особливо робітничих професій. У сукупності з процесами трудової міграції [4] вказані процеси дають підстави стверджувати про формування в країні нової конфігурації усієї системи мобільності кадрів (як горизонтальної чи географічної, так і вертикальної чи професійної).

Новій системі мобільності кадрів має відповідати ефективна політика держави на ринку праці (з розумінням того, що більш конкурентоспроможною буде та робоча сила, у якій високу вагу має "іномовна компетенція" і навіть мультимовна підготовка). Немає сумніву, що чим більше людина знає мов, тим вищими є її конкурентні переваги на ринку праці. Проте - вчити мову нині замало. Треба знати яку саме мову вчити і до якого рівня володіння треба прагнути. Нині у світі мовою бізнесу є англійська мова. Проте, сучасні тенденції розвитку міжкультурного менеджменту вказують на перспективи іспанської, китайської, арабської, низки європейських мов. Для належної конкуренції на ринку праці для сучасного шукача місця праці доброю є комбінація - 2 європейські + 1 східна мова. Ще один аспект опанування іномовної компетенції - це мотивація. Працедавці сходяться на думці, що рівень доплати за володіння мовами має становити від 20 до 40% залежно від виконуваних функцій і посад. До речі, цікавою у мотиваційному плані зайнятості українців за кордоном є інформація про найбільш високооплачувані професії в інших країнах, де серед вимог стоїть знання англійської мови (медицина, юриспруденція, ІТ-спеціаліст, акаунт-менеджер, фінансовий консультант, аудитор, - 4,5 -5 тис.дол. США; інженерна справа, логіст 4-4,5 тис.дол. США; QA-інженер, PR-менеджер, контент-продюсер, модель - 3,5-4 тис.дол США; гейм-дизайнер, HR-менеджер, маркетолог, бортпровідник, особистий консьєрж - 3-3,5 тис.дол. США; секретар-референт, Веб-аналітик, -2,5-3 тис.дол. США; фітнес-тренер -2-2,5 тис.дол США¹. В Україні показники нижчі в рази.

Таким чином, для кожної окремої людини, яка прагне реалізувати свій потенціал у рамках кар'єрного зростання, опанування професійної майстерності має бути бажання не просто вчитися, а поглиблювати знання з іноземної мови. Нині це починає бути частиною життя. Важливо, щоб в Україні актуалізація ролі володіння мовами тісно корелювала з професіоналізмом й сильними особистісними якостями вітчизняної робочої сили, а також усією політикою держави у різних сферах суспільного життя (освіти, ринку праці, міграції, культури).

¹ Складено авторами за результатами аналізу даних про пошук роботи інформаційних ресурсів: HeadHunter (https://lviv.hh.ua/?gclid=CjwKCAjwYqTqBRAYEiwA8K_4Ow8ho5_SuasBLerjr4kxGuKE1w4Tk5ksN8KQwfppLx2LQWOSivrzPxoCFKwQAvD_BwE), LinkedIn (<https://www.linkedin.com/feed/>), Monster (<https://www.monster.co.uk>), Indeed (https://play.google.com/store/apps/details?id=com.indeed.android.jobsearch&hl=en_US), Mondays (<https://monday.com>), Dice (<https://www.dice.com/salary-calculator>).

1. В Україні кожна третя вакансія для офісних працівників містить вимогу знання англійської //Тиждень.ua Новини 11 липня 2013 // [Електронний ресурс]. Спосіб доступу: <https://tyzhden.ua/News/84259>. 2. Григоренко Ю. На українському ринку праці в 2017 році зростає кількість вакансій, так і рівень зарплат... 9. 02.2018.// 112. ua // [Електронний ресурс]. Спосіб доступу: <https://ua.112.ua/statji/rynok-pratsi-v-2018-rotsi-ukraintsi-khochut-otrymuvaty-bilshe-nizh-mozhut-daty-robotodavtsi-431936.html>. 3. Пionтківська Ірина Зарплата держслужбовців: чи вистачить 40 тисяч грн на місяць для подальших реформ. - Економічна правда - 25 червня 2019 р. // [Електронний ресурс]. Спосіб доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/06/25/648968>. 4. Українська міграція в умовах глобальних і національних викликів XXI століття: наукове видання/ ред. У. Я. Садова. Львів, 2019. 110 с. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20190801.pdf>

ЗУБИК А. І.

Львівський національний університет ім. І. Франка

МЕЛЬНИК О. О.

ВСП Технологічний коледж НУ “Львівська політехніка”

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Законодавча та практична реалізація процесів децентралізації – передачі низки повноважень, ресурсів та відповідальності від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування відкриває великі можливості для поселень. Особливо актуальною децентралізація є для сіл, більшість із яких це депресивні чи малорозвинуті території. За даними ресурсу присвяченого децентралізації за 2015–2018 роки в Україні створено 878 об'єднаних територіальних громад (ОТГ) до яких увійшло понад 4000 колишніх місцевих рад та проживає 9 млн. осіб [3]. Одним із дієвих механізмів розвитку ОТГ в контексті економічного розвитку України є територіальний маркетинг.

Що дає громадам та їхнім очільникам реалізація територіального маркетингу? Територіям, як і товарам та послугам потрібен маркетинг. Кожні країна, регіон, місто чи село повинні вміти визначати свої особливі риси та ефективно поширювати інформацію про свої конкурентні переваги серед потенційних клієнтів. Передусім це вміння просувати та продавати територію із метою залучення інвестицій, створення сприятливих умов життя населення, розбудову соціальної інфраструктури, перехід на “зелені” технології тощо. За своїм територією охопленням територіальний маркетинг об'єднаних громад є найнижчою ланкою після маркетингу країн, регіонального маркетингу, муніципального маркетингу (чи маркетингу міст). Розглянемо детальніше поняття “територія” та “територіальний маркетинг”.

Український географ О. Шаблій запропонував такі підходи до розуміння поняття “територія”: а) інтегроване (об'єднане) суспільне (соціально-економічне) ціле (територія держави разом з населенням та національним господарством); б) інтегроване господарсько-економічне ціле (територія національного комплексу, економічного району); в) “галузеве” (компонентне) господарсько-економічне ціле (територія галузевого чи міжгалузевого району або зони); г) політико-адміністративне ціле (територія держави, області, району, виборчого округу); д) демоетнічне ціле (територія нації, етнографічної групи). Тобто термін “територія” можна визначити як обмежену частину твердої поверхні Землі із властивими для неї природними та антропогенними особливостями і ресурсами, що характеризуються протяжністю як специфічним видом “просторового” ресурсу, географічним положенням та іншими ознаками.

Кожна територія характеризується певними особливостями. Для неї характерні властивості, відношення та процеси. Виділяють природні та суспільні властивості території. До природних властивостей належать природні умови, природне докiлля та природні ресурси. Відповідно ємність території (її здатність вміщати деяку кількість об'єктів певного виду), освоєність (ступінь залучення у виробництво та інтенсивність зміни природних властивостей під впливом людської діяльності), демографічні, соціальні та господарські властивості належать до суспільних рис території [8, с. 313–325].

Територіальний маркетинг (ТМ) є методологічною орієнтацією діяльності територіальних органів влади, громадських організацій, населення, яка спрямована на досягнення стійкості соціально-економічного розвитку території через реалізацію її конкурентних переваг. Основною концепцією ТМ є ефективне задоволення власних потреб та ринкового попиту, забезпечення конкурентоздатного положення суб'єктів господарювання у системі ринкових відносин. Також ТМ може розглядатися як дієвий інструментарій досягнення цілей розвитку територіальних систем, підвищення конкурентоздатності економіки та гармонізації інтересів учасників соціально-економічних відносин [5, с. 3, 10].

В контексті децентралізації об'єднані громади стають відповідальними за свій власний маркетинг. Невеликі населені пункти повинні самостійно знаходити стратегії власного розвитку з метою виділення своїх характеристик, які виділяють їх з-поміж конкурентів. Сюди можна віднести пошук засобів для реалізації своїх цілей, побудова відносин “громада-інвестор”, “громада-держава”, “громада-громада”, розбудова маркетингових комунікацій тощо. Потенційний інвестор може розглядати територію об'єднаної громади як:

- місце відпочинку. Сюди можна віднести всі природні, історико-культурні та антропогенні туристичні ресурси, які при наявності відповідної інфраструктури та персоналу можна використати для організації туризму та короткотривалого відпочинку;
- місце для постійного проживання. Тут у виграшному становищі перебувають громади неподалік великих міст, оскільки територія громади є привабливою для забудовника;
- виробничу площадку. Територія громади може оцінюватись як джерело робочої сили, джерело ресурсів (корисні копалини, земля для сільського господарства), нижча податкова ставка чи лояльніше законодавство;
- ринок збуту. Територія громади позиціонується інвестором як ринок збуту, де купівельна спроможність населення та попит на товари чи послуги є джерелом прибутку.

Маркетинг території складається із чотирьох компонентів: а) розробка для території привабливого позиціонування та іміджу; б) створення стимулів для існуючих та потенційних покупців товарів та послуг; в) доставка продуктів, товарів чи послуг цієї території у ефективній та доступній формі; г) промоція привабливих та корисних якостей цієї території з метою повноцінного інформування користувачів про її переваги [4, с. 44]. Категорія “територіальний маркетинг” дозволяє ідентифікувати об'єкт управління – територію, яка з конкретизацією рівня управлінського впливу (регіональний, місцевий) та способу життя (міський, сільський) дозволяє виявити специфіку території та проблеми, які необхідно вирішити [5, с. 17].

У структурі територіального маркетингу як діяльності по просуванню територій виділяють маркетинг іміджу – дії по формуванню образу території; маркетинг дестинацій – популяризація існуючих та створення нових, цікавих для потенційних відвідувачів об'єктів; маркетинг інфраструктури – інформування цільових аудиторій про наявність інфраструктурних мереж – доріг, мостів, вокзалів, які інколи самі стають об'єктами відвідування; маркетинг людських ресурсів – привернення уваги до людей, які володіють певними людськими чи професійними навиками. Останній актуальний для територій із активними туристичними потоками.

Територіальний маркетинг є засобом створення позитивного образу території із метою залучення інвестицій, підвищення рівня життя мешканців. У контексті децентралізації це означає, що “продавцями” ОТГ виступатимуть її очільники та місцеві активісти, а сам процес передбачає заняття ринкової ніші, правильне позиціонування території, розробку бренду, конкуренцію за інвестиції із іншими ОТГ тощо.

1. Визгалов Д. В. Брендинг города / М.: фонд “Институт экономики города”, 2011. 160 с. 2. Визгалов Д. В. Маркетинг города / М.: фонд “Институт экономики города”, 2008. 110 с. 3. Децентралізація дає можливості / Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/about> (дата звернення 22.06.2019). 4. Котлер Ф. Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / СПб, 2005. 193 с. 5. Радченко В. П. Концепция маркетинга сельских территорий: принципы, инструментальный аппарат / СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. 415 с. 6. Регіонально-адміністративний менеджмент / за ред. В. Г. Воронкової // К.: видавничий дім “Професіонал”, 2010. 352 с. 7. Романова Л. В. Теоретичні підходи до маркетингу сільських територій /

ІВАНИЦЬКА Н.Б.
Національний університет «Львівська політехніка»

КРИЗА І ЇЇ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА

В 2013-2014 роках Революція Гідності стимулювала моральне піднесення та згуртованість у суспільстві. Перспекти Європейського Союзу, принципи справедливості, гордість своєю країною позитивним чином вплинули на нашу державу. Україна повільно, проте прямувала правильним шляхом. Не слід забувати, що наша держава залишилась з розкраденими старою владою державними резервами, пустим бюджетом та великими зовнішніми боргами. Для уникнення дефолту необхідні були кошти МВФ. Саме тому було проведено Пенсійну реформу, яку вимагав МВФ задля надання кредиту, яка негативно вплинула на більшість суспільства. Було розпочато Медичну реформу, і це потрібно було зробити дивлячись на розвинені країни. Звичайно для того, щоб медицина у нас була на вищому рівні необхідно не рік і не п'ять.

Реформи нелегко проводити через воєнну агресію Росії. Адже немалі кошти необхідно вкладати у відродження армії. Скорочення іноземних інвестицій, трудова міграція висококваліфікованих кадрів за кордон негативно впливає на економічну ситуацію в країні. Ріст курсу долара, підвищення цін, воєнні дії негативно вплинули на ментальність населення. Люди втомились від війни, при чому ті, які ховались за спинами справжніх патріотів. Наївність, зубожіння, невміння аналізувати привели нашу країну в протилежний бік розвитку, який може повернути Україну на десятки років назад.

Крім економічної існує культурно-політична криза. Молоді люди не цікавляться історією рідного краю, біографіями політиків. Вони слідуєть часто за лейблами, картинками, швидкою наживою, розвагами. Цього року в Україну повернулись люди, які знищували нашу країну, патріотів. Це може мати плачевні наслідки для України. Причиною реваншу старих політичних сил була непроведена Судова реформа, адже люди винні у державній зраді не були покарані.

Соціальний розвиток суспільства розглядається під призмою зовнішніх та внутрішніх чинників. А сам соціальний розвиток розглядається, як система взаємозв'язаних елементів. Ці елементи характерні для кожного суспільства, як структури та кожного підприємства, як частини цієї структури з своїми елементами. Криза здійснює неоднозначний вплив на соціальний розвиток:

- може створюватись нова систему соціального розвитку, залишаючи частину старих стійких елементів та послаблюючи застарілі нестійкі елементи структури;
- можуть замінюватись усі елементи новими, більш необхідними суспільству;
- випробовує певні елементи структури на міцність.

Саме під дією криз стара система соціального розвитку може або удосконалитись, або самознищитись. І дуже важливо зробити все, щоб вона розвивалась першим шляхом. Для виходу з кризи необхідно:

- провести люстрацію влади;
- провести справедливу Судову реформу;
- боротись з корупцією;
- зменшити максимальний розмір пенсійних виплат, які має незначна частина суспільства;
- стимулювати соціальний розвиток висококваліфікованих кадрів на підприємствах;
- іти шляхом модернізації армії, оскільки лише сильна країна може розвиватись;
- удосконалювати проведені реформи, запроваджуючи соціальні медичні страхування на підприємствах, стимулювати створення на підприємствах недержавних Пенсійних фондів тощо.

РЕЙТИНГУВАННЯ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Діяльність банків чинить вагомий вплив як на діяльність національної економіки загалом, так і на фінансові можливості домогосподарств, зокрема, тому увага до таких фінансових установ завжди залишається підвищеною. Традиційно, в Україні банки залишаються ключовими фінансовими установами, які здійснюють розрахунково-касове та кредитне обслуговування як населення, так і суб'єктів підприємницької діяльності, а тому рівень їхньої надійності завжди є об'єктом досліджень.

Одним із основних інструментів у оцінюванні діяльності банківських установ у світовій практиці залишається рейтингування. Однак вибір існуючих або розроблення власних методик визначення рейтингів, визначення критеріїв та методик розрахунку окремих показників – завжди залишаються об'єктами дискусій та змін [1, с. 109]. В Україні рейтингування банків здійснює як НБУ, так і рейтингові агентства (міжнародні або уповноважені вітчизняні агентства) або спеціалізовані установи. Зокрема НКЦПФР відповідно до [2] веде Державний реєстр уповноважених рейтингових агентств, регулює діяльність таких агентств, а також забезпечує публічність рейтингових оцінок.

Також рейтингування банків в Україні здійснюється за різними методологіями, однак більшість з них базуються на визначенні комплексних показників, які враховують різні аспекти діяльності банків. Так показовим є рейтинг банків України за рівнем їхньої стійкості за станом на 01.01.2019 р. [3] (табл. 1).

Під стійкістю банку слід розуміти здатність фінансового інституту чинити опір несприятливим чинникам. Банк, що має високий рівень стійкості, може зіткнутися з сильним впливом негативних і малопередбачуваних чинників, які здатні погіршити діяльність, або навіть призвести до банкрутства, у той час як банк з задовільним рейтингом продовжить працювати, оскільки в результаті збігу обставин уникне негативного впливу таких чинників.

Таблиця 1

Рейтинг стійкості банків України у 2017-2019 рр. [3]

Банки	2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	Рейтинг	Коефіцієнт	Рейтинг	Коефіцієнт	Рейтинг	Коефіцієнт
АТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК"	1	4,41	3	4,06	4	4,06
АТ "КРЕДОБАНК"	5	3,97	5	3,86	-	-
АТ "ОТП БАНК"	-	-	4	3,87	3	4,15
АТ "Ощадбанк"	3	4,06	-	-	-	-
АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК"	4	3,98	-	-	5	4,03
АТ "Райффайзен Банк Аваль"	2	4,36	1	4,74	1	4,58
АТ "УКРСИББАНК"	-	-	2	3,38	2	4,49

Методика рейтингу стійкості банків України передбачає розрахунок комплексного рейтингового індексу банку, який базується на двох субіндексах: стресостійкості та лояльності вкладників. Субіндекс стресостійкості формується на основі показників, які відображають рівень залежності від депозитів фізичних осіб, якість фондування, рівень прибутковості, рівень ліквідності, достатність капіталу та масштаб діяльності. Тоді як субіндекс лояльності вкладників формується на основі показників, які відображають частку банку на ринку роздрібних депозитів, абсолютне зростання портфеля депозитів, відносне зростання портфеля депозитів, досвід роботи на ринку та платіжну репутацію банку [3].

За станом на 01.01.2017 р. рейтинг стійкості банків очолив АТ "КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК", на другому місці з не великою різницею – АТ "Райффайзен Банк Аваль", а також АТ "Ощадбанк", АТ "ПРОКРЕДИТ БАНК" та закривав п'ятірку АТ "КРЕДОБАНК". У 2019 р. відбулись значні зміни, вже з 2018 р. на першій позиції рейтингу закріплюється АТ "Райффайзен Банк Аваль", який займає цю позицію і в 2019 році. Другу сходинку захоплює АТ "УКРСИББАНК", який не змінює своєї позиції і в 2019 р. З першого на 3 місце у 2018 і на 4 місце у 2019 р. опускається АТ "КРЕДІ

АГРИКОЛЬ БАНК". Також спостерігається зростання рейтингу стійкості АТ "ОТП БАНК". Натомість важливо відзначити те, що АТ "Ощадбанк" входить в топ-5 лише у 2017 р.

Рівень стійкості банків залежить від багатьох чинників, натомість не завжди спостерігається прямих взаємозв'язок між рівнями прибутковості, обсягами кредитного та депозитного портфеля та рівнем стійкості банків. Так не зважаючи на постійне лідирування у 2017-2019 рр. АТ "Ощадбанк" за рівнем власного капіталу, такий банк не належить навіть до 5 кращих банків за рівнем стійкості. Такий же висновок стосується і ПАТ «КБ «ПРИВАТБАНК», який займає друге місце серед вітчизняних банків за рівнем власного капіталу. Аналогічно відсутні у кращій п'ятірці рейтингу і державні АБ «Укргазбанк» та АТ «Укресімбанк». Тому обсяг власного капіталу не є визначальним критерієм стійкості банківської установи, не зважаючи на те, що на топ-5 банків припадає 52,87% капіталу банківської системи у 2019 р.

Рівень прибутковості безумовно повинен відігравати вагомую роль під час визначення стійкості банків, що і спостерігається у 2019 р. Рейтинг банків за обсягом прибутків у 2017- 2018 рр. очолювало є АТ "Райффайзен Банк Аваль", тоді як у 2019 р. – ПАТ «КБ «ПРИВАТБАНК». У 2018 р. прибуток АТ "Райффайзен Банк Аваль" збільшився на 17%, а у 2019 р. – різко зменшився у 6,5 разів (табл. 2). Загалом на топ-5 банків припадає 88% прибутку всієї банківської системи в 2019 р.

Також вагомий вплив на рівень стійкості банків має довіра клієнтів, яка характеризується рівнем користування кредитними та депозитними продуктами банку. У 2017-2018 рр. лідером з кредитування був АТ "Ощадбанк", а у 2019 р. став АТ "УКРСИББАНК", АТ "Райффайзен Банк Аваль" у 2019 р. за цим показником був на 4 місці. Загалом на топ-5 банків припадає 48,22% кредитного портфеля всієї банківської системи в 2019 р. Лідером по залученню депозитів в Україні залишається ПАТ «КБ «ПРИВАТБАНК» (впродовж 3 останніх років), тоді як АТ "Ощадбанк" – на другій позиції. Також у п'ятірці кращих банків за цим показником постійно перебував АТ "Райффайзен Банк Аваль". Загалом на топ-5 банків припадає 60,81% депозитів всієї банківської системи у 2019 р.

Таблиця 2

Рейтинг банків України за чистим фінансовим результатом у 2017-2019 рр. [4]

Банки	2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	Рейтинг	Тис. грн	Рейтинг	Тис. грн	Рейтинг	Тис. грн
АТ "ІНГ Банк Україна"	5	791 031	-	-	-	-
АТ "КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК"	4	807 786	3	1 109 501	-	-
АТ "ОТП БАНК"	3	954 124	-	-	4	498 826
АТ КБ "ПРИВАТБАНК"	-	-	-	-	1	5 185 225
ПАТ "Промінвестбанк"	-	-	-	-	2	896 826
АТ "Райффайзен Банк Аваль"	1	3 820 644	1	4 468 581	3	672 082
АТ "СІТІБАНК"	-	-	4	1 008 440	-	-
АТ "Укресімбанк"	-	-	5	929 406	-	-
АТ "СБЕРБАНК"	2	1 418 329	2	1 467 441	5	424 851

Тому можна стверджувати про активне використання інструменту рейтингування банків на сучасному етапі розвитку управління банківською системою. Численний спектр рейтингових агентств та спеціалізованих установ надають інформацію щодо рівня вітчизняних банків за окремими абсолютними або комплексними критеріями, також державні органи, такі як НКЦПФР та НБУ активно використовують інструмент рейтингування під час виконання власних функцій. Також спостерігається постійне удосконалення методик рейтингування банків, що сприяє підвищенню рівня об'єктивності рейтингових оцінок.

1. Грудзевич У. Я. Оцінка банків національними рейтинговими агентствами / У. Я. Грудзевич // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. - 2017. - Випуск 2 (124). - С. 108-113. 2. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» № 448/96-ВР від 30.10.1996 р. 3. Рейтинг стійкості банків у 2019 р. Інтернет-портал «Мінфін» [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://minfin.com.ua/banks/rating/?date=2019-01-01>. 4. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

ІНФЛЯЦІЙНІ ОЧІКУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МОНЕТАРНОГО ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ В УКРАЇНІ

Запровадження НБУ у 2015-2016 рр. режиму інфляційного таргетування суттєво змінило монетарну політику та спричинило застосування механізму дослідження інфляційних очікувань декількох груп респондентів (банків, підприємств, домогосподарств та фінансових аналітиків). Використання інфляційних очікувань наразі виступає вагомим маркером ефективності монетарної політики НБУ, адже дозволяє отримати інформацію про сприйняття монетарних заходів із досягнення пріоритетної цілі НБУ – цінової стабільності – широким спектром респондентів (як професійних учасників ринку так і домогосподарств).

Інфляційні очікування – це припущення респондентів (домогосподарств, бізнесу та аналітиків) щодо зміни цін у майбутньому (які базуються на інфляції за попередні періоди, очікуваному впливі зміни цін на світовому ринку, зміні адміністративно регульованих цін, витрат на оплату праці, інших економічних та політичних чинників).

Відповідно до досліджень НБУ [3] інфляційні очікування як один з елементів монетарного трансмісійного механізму мають найсильніший вплив на сукупний попит (сильніший, ніж традиційні монетарні інструменти – процентні ставки), що підкреслює актуальність як досліджень інфляційних очікувань, так і прийняття управлінських рішень з монетарної політики на основі результатів вищезгаданих досліджень.

Домогосподарства традиційно різкіше реагують на окремі чинники, які можуть спричинити інфляційні процеси. Населення, спостерігаючи зростаючу динаміку рівня цін на товари і послуги впродовж певного періоду, більш схильне вважати, що очікувати на зменшення цін не варто, а тому спрямовують вільні фінансові ресурси на придбання додаткових обсягів продукції, які, як правило, перевищують необхідний для поточного споживання рівень. Такі дії, насамперед, домогосподарств, чинять вплив на сукупний попит і можуть спричинити розрив ВВП (у випадку виникнення незадоволеного попиту), наслідком якого є зростання рівня цін (інфляція попиту). Негативні інфляційні очікування бізнес-структур чинять аналогічний вплив на сукупний попит.

Традиційним є твердження, що економіка будь-якої країни може ефективно розвиватися виключно за умови низького, стабільного, і, що найголовніше, прогнозованого рівня інфляції. Тому НБУ та уряд зобов'язані здійснювати ефективну антиінфляційну політику. Підтвердженням цього є нещодавня зміна НБУ режиму монетарної політики на інфляційне таргетування та активна співпраця з урядом України.

Вимірювання інфляційних очікувань здійснюється двома методами:

- 1) прямий метод (на основі опитування окремих груп респондентів);
- 2) непрямий метод (на основі інструментів з індексованою до інфляції доходністю) [2, с. 88-99].

В Україні з 2015 р. щоквартально (для банків та підприємств) та щомісячно (для домогосподарств та фінансових аналітиків) виконуються опитування щодо інфляційних очікувань, результати яких відображаються у щоквартальних інфляційних звітах НБУ [1]. Тобто НБУ наразі використовує прямий метод визначення інфляційних очікувань в Україні.

На рис. 1 наведено динаміку інфляційних очікувань підприємств України. У 1 кварталі 2019 р. спостерігаються позитивні зниження інфляційних очікувань, насамперед, домогосподарств (незважаючи на політичну невизначеність в Україні), що пояснюється у значній мірі стабільністю обмінного курсу національної валюти. При цьому динаміка інфляційних очікувань домогосподарств та фінансових аналітиків є надзвичайно схожою (незважаючи на суттєві відмінності у очікуваному рівні інфляції), тоді як динаміка інфляційних очікувань банків та підприємств хоч і є схожою, проте бізнес-суб'єкти очікують рівень інфляції в Україні на рівні попередніх років.

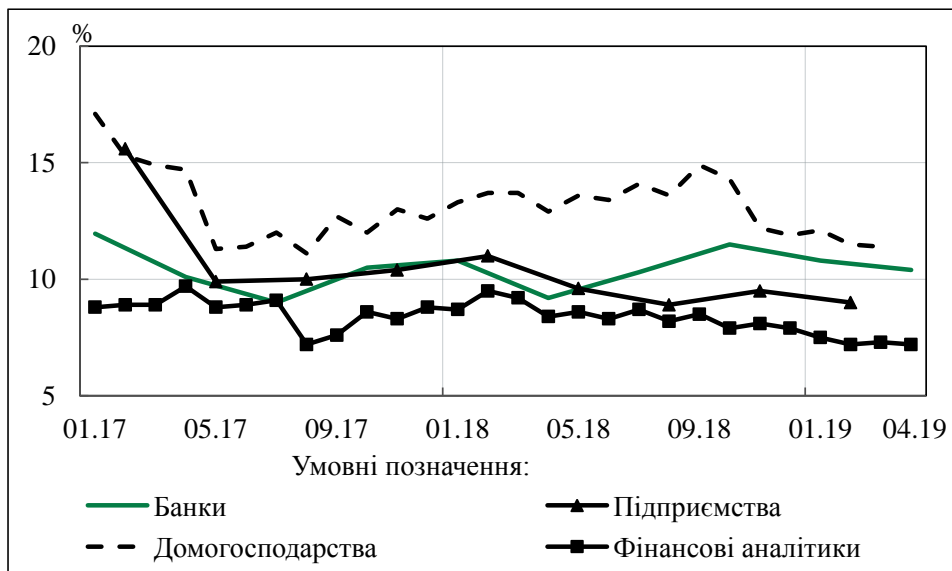


Рисунок 1 – Динаміка інфляційних очікувань в Україні за 2017-2019 рр. [1]

Непрямий метод вимірювання інфляційних очікувань в Україні не використовується, адже суверенні зобов'язання з індексованою до інфляції доходністю в Україні не емітувались, основною причиною чого є низький рівень розвитку ринку цінних паперів. Основним видом цінних паперів, якими оформляються суверенні зобов'язання в Україні, є облігації. Саме використання облігацій державної позики з індексованою до інфляції доходністю надало б змогу уникнути невизначеності інвесторів щодо рівня майбутньої інфляції та усунути вагому перешкоду забезпечення ефективності перерозподілу ресурсів (що особливо актуально в умовах високих інфляційних очікувань). Ставка доходності вищезгаданих облігацій встановлюється під час їхнього придбання і не залежить від майбутнього рівня інфляції, натомість виплати за такими цінними паперами (як процентні, так і погашення основного боргу) індексуються на кумулятивний коефіцієнт інфляції [2, с. 89].

Існують два способи зниження інфляційних очікувань: 1) монетарний; 2) економічний. Застосовуючи монетарний метод НБУ через інструменти монетарної політики (основним з яких є зміна процентних ставок) впливає на обмінний курс та на сукупний попит, що відзначається на інфляційних очікуваннях. При цьому НБУ має змогу впливати як на посилення інфляційних очікувань (стимулювання інфляції), так і на зниження інфляційних очікувань (стримування інфляції), адже основним завданням НБУ є дотримання рівня інфляції у межах цільового діапазону. Застосовуючи економічний метод НБУ необхідно уже співпрацювати з урядом для здійснення впливу на обсяг випуску продукції для недопущення виникнення розривів ВВП.

Інфляційні очікування залежать від багатьох чинників, насамперед, від політичної та економічної ситуації в країні. Загальноприйнятою передумовою ефективного економічного зростання вважається низький, стабільний та прогнозований рівень інфляції, що і виступає основним завданням монетарної політики НБУ. Тоді як інфляційні очікування є дієвим елементом монетарного трансмісійного механізму в Україні.

1. Інфляційний звіт. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=742185. 2. Лондар С. Л. Облігації з індексованою доходністю як фінансовий інструмент нівелювання наслідків високих інфляційних очікувань / С. Л. Лондар, В. Й. Башко // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 88-99. 3. Ніколайчук С. Дієвість монетарного трансмісійного механізму в Україні після впровадження інфляційного таргетування. Доповідь від 05.05.2019 р. [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=92647607>.

ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ, ЯК ПРІОРИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В умовах сьогодення, однією із основних загроз національній безпеці України у сфері забезпечення територіальної цілісності та фінансово-економічної стійкості, визнається терористична діяльність. Протидія терористичним загрозам вимагає перманентного удосконалення фінансового моніторингу та, визначення її пріоритетом державної політики у сфері як економічної, так і національної безпеки.

В останні десятиліття у світовій економіці чіткою домінантою у сфері регулювання фінансових відносин стала боротьба з відмиванням грошей і фінансуванням тероризму. Питання відмивання грошей уже вийшло за рамки окремих країн чи регіонів, набувши глобального значення. Увесь світ дійшов згоди у тому, що боротьба з відмиванням грошей, набутих злочинним шляхом, у банківському секторі економіки – справа виняткової ваги. Щоб запобігти легалізації «брудних» грошей, органи банківського нагляду та урядові організації вдаються до різних методів і засобів. Зокрема, розробляють і приймають відповідні закони та підзаконні акти. Міжнародні організації удосконалюють форми співробітництва і ухвалюють відповідні директиви. Провідні світові банки встановлюють спеціальні правила, а органи виконавчої влади запроваджують відповідні системи контролю, надають рекомендації стосовно конкретних напрямів боротьби з цим явищем тощо. З іншого боку, банки намагаються спростити свою діяльність шляхом впровадження в роботу різноманітних передових інтернет-технологій, керуючись принципом «час – гроші» [1, с. 133].

Прояви тероризму, як загроза безпеці національної економіки, виявляються в уповільненні темпів економічного зростання та погіршенні інвестиційного клімату у державі.

Феномен «тероризму» одним із своїх витоків передбачає фінансову складову:

- у виді негласного фінансування терористичних організацій окремими державами, недержавними фондами, злочинними угрупованнями та юридичними особами – для вербування бойовиків, придбання зброї, боєприпасів і вибухових речовин, утримання тренувальних баз, підкупу чиновників та ін.);

- у процесі «відмивання грошей» та їх введення в легальний обіг;

- у ході створення терористичними організаціями власних структур у комерційній та кредитно-фінансовій сферах у виді компаній, фірм, банків, страхових товариств, фондів тощо;

- у виді готівки, раніше отриманої терористами під час активних злочинних операцій (пограбування банків, ювелірних магазинів, компаній і фірм, а також заможних громадян) [2].

Легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом – це здійснення фінансової операції чи правочину з коштами або іншим рухомим та нерухомим майном, одержаними внаслідок вчинення суспільно небезпечного протиправного діяння, що передувало легалізації (відмиванню) доходів, а також вчинення дій, спрямованих на приховання їх незаконного походження, прав на такі кошти чи майно, джерела їх походження, місцезнаходження, переміщення, зміну їх форми (перетворення), а так само набуття, володіння або використання коштів чи іншого майна, одержаних внаслідок вчинення суспільно небезпечного протиправного діяння, що передувало легалізації (відмиванню) доходів.

Дослідниками [3, с. 451] виокремлюються два основних канали впливу тероризму на економіку держави:

1) прямиий вплив на економіку, шляхом руйнації фізичного й людського продуктивного капіталу;

2) зниження стресостійкості економічних агентів, підвищення порогу невизначеності.

Фактично, фінансування заходів протидії тероризму провадиться на макрорівні за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів шляхом: моніторингу фінансових договорів; посилення контролю за депозитними корпораціями щодо превенції відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом та внаслідок шахрайських дій; арешту банківських рахунків, власники яких, ймовірно, причетні до терористичної діяльності; підвищення ефективності та впровадження сучасних механізмів фінансового моніторингу.

Фінансовий моніторинг – сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, що включають проведення державного фінансового моніторингу та первинного фінансового моніторингу [4].

Фінансовий моніторинг, відповідно до букви закону, проводиться у випадку встановлення ділових відносин; при виникненні підозри; під час проведення фінансової операції, що підлягає фінансовому моніторингу (сума операції ≥ 150000 гривень), зокрема це: операції, пов'язані з переказом коштів; купівля-продаж за готівку платіжних інструментів, платіжних засобів чи засобів платежу; фінансові операції готівкового характеру; здійснення фінансових операцій за правочинами, форма розрахунків за якими не визначена; одержання (сплата, переказ) страхового чи перестрахового платежу; виплата (передача) особі виграшу в лотерею; фінансові операції осіб, щодо яких встановлено високий ризик.

Фінансовий моніторинг у сфері протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом необхідно розглядати у контексті: системи заходів фінансового, адміністративного, кримінального та оперативного-розшукового характеру; системи державного регулювання; механізму перманентного моніторингу фінансових операцій.

З метою підвищення ефективності фінансового моніторингу у сфері протидії проявам тероризму та сепаратизму, в Україні необхідно підвищити нагляд за діяльністю платіжних систем та їх учасників, операторів поштового зв'язку; провадити перманентний моніторинг Інтернет-контенту з метою виявлення осіб, які використовують свої рахунки для збору коштів на благодійність та допомогу терористичним та сепаратистським угрупованням; впровадження рамкових обмежень руху коштів на рахунків осіб, які причетні до фінансування сепаратизму; виявлення фактів фінансування діяльності терористичної організації ІДІЛ через афілійованих осіб з наголосом на мінімізації використання ними здійснення заходів щодо їх блокування та унеможливлення фінансової системи України; виявлення контрабандних операцій, каналів нелегальної міграції, терористичної діяльності, переміщення через митний кордон та транзиту територією України наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів з метою недопущення отримання доходів злочинним шляхом.

1. Глуценко О. О., Семеген І. Б. *Антилегалізаційний фінансовий моніторинг: ризик-орієнтований підхід* : монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Р. А. Слав'юка. – К. : УБС НБУ, 2014. – 386 с. 2. Дзліев М. *Современный терроризм: социально-политический облик противника* / М. Дзліев, Э. Иззатдуст, М. Куреев : под. общей ред. д-ра юридич. наук, В. В. Гордиенко. – М. : Academia, 2007. – С. 255-267. 3. Sofia Dermisi. *Is Terrorism Eroding Agglomeration Economies in Central Business Districts? Lessons from the Office Real Estate Market in Downtown Chicago.* // *Journal of Urban Economics (Impact Factor)*. – 03/2008. – 64(2). – P. 451-463. 4. *Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення* : Закон України від 14.10.2014 р. № 1702-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.

ЯКІСТЬ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ Й ФУНКЦІЇ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ: ВИКЛИКИ УКРАЇНИ

Розбудова державної незалежності України практично весь час супроводжувалася реформуванням національної економіки. Проте, незважаючи на різноманітні стратегії й програми², частка населення, його трудових доходів у загальному обсязі ВВП невпинно скорочувалася. Причинами були зниження рівня заробітної плати, зростання безробіття і т.п. У результаті структура доходів українців невпинно деформувалася. Подібно до інших країн пострадянського табору, виникло протиріччя, коли "дивіденди від ринкової перебудови стали перетікати у підприємницькі доходи" (Г. Слезінгер). Частка останніх у ВВП України перевищила частку трудових доходів. Якість життя основної маси громадян впала. Функціонування тіньової економіки посилює розрив. На усі негаразди наклалася регіональна асиметрія умов продуктивності праці та зайнятості населення[1]. Загрозливі тенденції склалися в сфері відтворення якості людського потенціалу. Так, превалювання неправильно орієнтованих протекціоністських тенденцій у сфері доходів, зниження частки заробітної плати поряд із відставанням темпів зростання продуктивності праці призводить до зростання вторинного ринку праці в Україні. Заробітна плата втрачає своє значення та цінність як джерело збереження і відтворення якості людського потенціалу[2]. Замість того, щоб стимулювати розвиток та підтримку кваліфікованої праці, стримувати темпи міграційного відтоку, в тому числі й високоосвічених кадрів, спричинює низку негативних тенденцій: збільшення зайнятості у сировинних галузях, у тіньовій економіці, скорочення бюджету вільного часу, звуження бази для збереження і відновлення здоров'я, особистісного розвитку, виконання сімейних обов'язків, тобто основних принципів, які декларуються у Концепції гідної праці.

У ситуації, що склалася, зникли стимули для розширеного відтворення, реалізації запланованих реформ в соціальній, соціально-трудовій сфері.

Нині в Україні мало у кого виникає сумнів, що штучно стримувана дешевизна робочої сили є тривалим фактором здорового економічного зростання. Адже частка трудових доходів повинна зростати і в ВВП, і в собівартості продукції до "оптимального" ринкового рівня. Вирішення цієї задачі має бути комплексним, адже йдеться й про доходи громадян, і про оплату праці найманих працівників, і про соціальну безпеку життєдіяльності людей загалом. Специфічними рисами має характеризуватися й технологія забезпечення цих процесів.

Невід'ємною частиною технології прогнозування соціально-економічного розвитку національної економіки є формування й використання системи соціально-економічних нормативів, які призначені для розрахунку, аналізу і оцінки фактичних і прогнозованих значень досліджуваних параметрів. Нагадаємо, соціальний норматив – це визначені і регламентовані нормативними документами порогові значення соціальних показників, що втілюють систему суспільних вимог до рівня та механізмів вирішення соціальних проблем з метою поступального розвитку суспільства.

Нормативи соціальної економіки покликані відігравати роль соціально-економічного і правового інструменту при розробці і забезпеченні прогнозних і проектних рішень. До числа найбільш актуальних видів соціально-економічних нормативів відносяться об'ємні і структурні нормативи засобів, які виділяються на розвиток виробництва товарів та послуг, соціальні стандарти і норми споживання, які встановлюють мінімально допустимі потреби населення в продуктах і послугах, нормативи гранично допустимих співвідношень між рівнями доходів

² Наприклад: Стратегія подолання бідності, затверджена розпорядженням КМУ від 16.03.2016р.№161-р; попередня Стратегія подолання бідності була затверджена Указом Президента України від 15.08.2001 р. №637/2001, також Програма Гідної праці МОП для України на період 2016-2019 років та інші програмні документи

найбільш заможних і найменш соціально забезпечених громадян, нормативи соціально допустимого рівня безробіття. Особливої уваги вимагають нормативи мінімальної заробітної плати.

Нормативи мінімальної заробітної плати є основним регулятором джерел засобів існування для працездатної частини населення. Зокрема, йдеться про працівників, зайнятих на засадах найму, а також непрацюючих членів їх сімей. Якщо заробітна плата, яка отримується від працедавця в обмін на кваліфікацію, час, потрібний для виконання роботи (надання послуги), встановлюється відповідно до умов трудового договору, то мінімальна зарплата відображає її відтворювальну функцію. Вона передбачає встановлення гранично мінімального рівня оплати праці, виходячи з величини прожиткового мінімуму, тобто вартості продуктів і послуг, які входять у споживчий кошик. Нормативи мінімальної зарплати повинні слугувати гарантією їх виконання усіма працедавцями незалежно від форми власності. Отже, основне питання, яке виникає у процесі планування засобів існування для працездатної частини населення, полягає у поетапному скороченні розриву між мінімальною заробітною платою і прожитковим мінімумом шляхом поетапного підвищення останнього.

Прожитковий мінімум – це вартісна величина набору продуктів харчування, набору непродовольчих товарів, набору послуг для чотирьох основних соціально-демографічних груп: дітей до 6 років, дітей від 6 до 18 років, працездатних осіб і осіб, які втратили працездатність. Існує думка, що мінімальна заробітна плата у перехідний період мінімальна заробітна плата має становити 2-2,5 прожиткових мінімуми, а співвідношення між розміром мінімальної та середньої заробітної плати має бути 1:3[3]. Однак таких пропорцій в Україні не спостерігається упродовж тривалого періоду, починаючи з 2000 року (рис. 1).

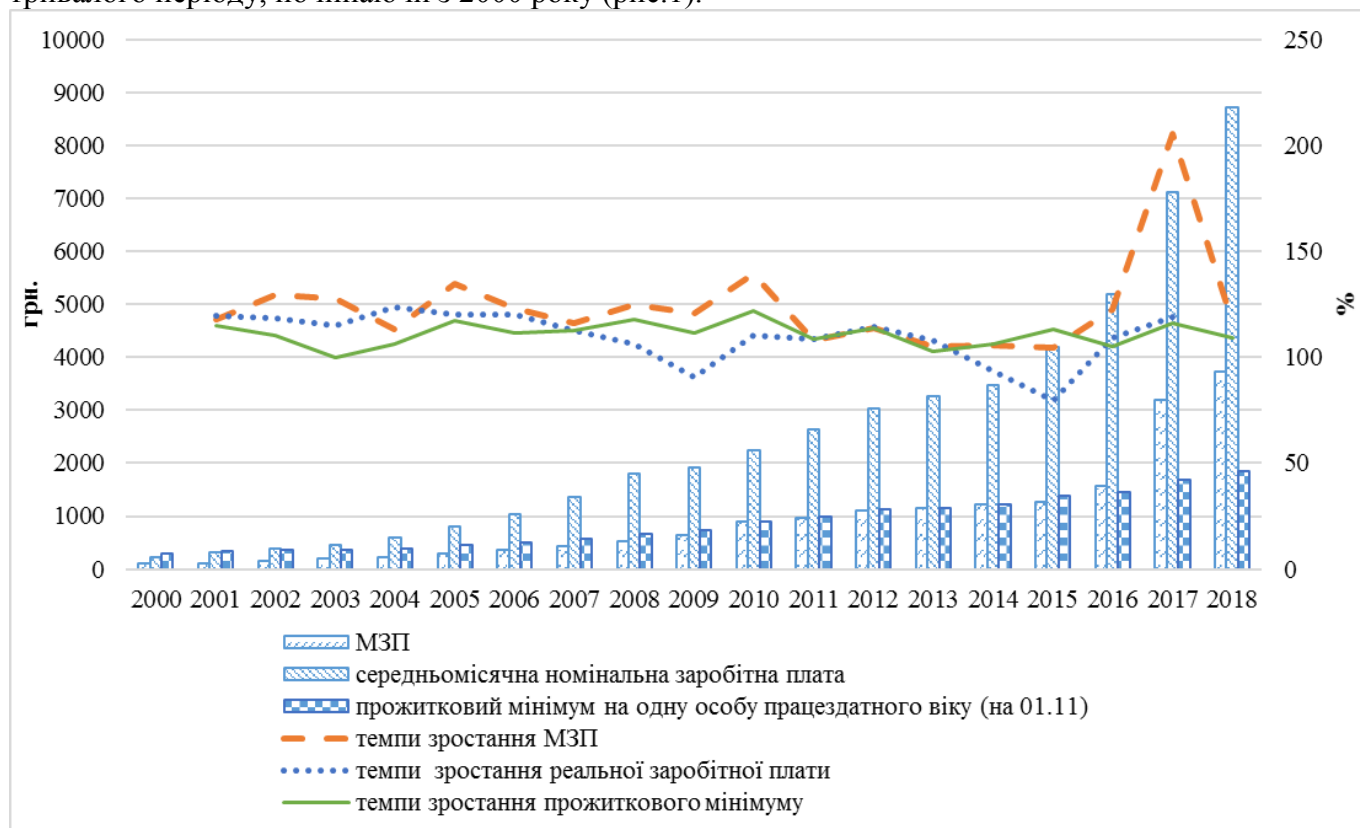


Рис.1. Динаміка рівнів мінімальної заробітної плати (МЗП), середньомісячної заробітної плати, прожиткового мінімуму та темпів їх змін

За період 2000-2018 років в окремі роки розмір мінімальної заробітної плати менший, ніж прийнятий прожитковий мінімум для працездатних осіб, який не завжди наближений до реального. Темп зростання середньомісячної номінальної заробітної плати в останні роки випереджає темпи зростання прожиткового мінімуму, але збільшення росту споживчих цін має негативний вплив на розміри реальної заробітної плати. Середньорічний темп зростання МЗП за

2000- 2018 роки становить 23,7%, номінальної заробітної плати – 22,8%, прожиткового мінімуму на одну особу працездатного віку – 11,0%, споживчих цін – 12,3%, реальної заробітної плати – 9,4%.

Основні проблеми, яка повинна вирішувати мінімальна заробітна плата, - це захист від бідності, а також від експлуатації працівників, стимулювання продуктивності праці, визначення еталонного рівня ставки першого розряду при використанні тарифної системи оплати праці. При цьому слід уникати використання мінімальної заробітної плати як засобу зміцнення слабких трипаратистських відносин, для зниження безробіття та інших маніпулятивних політичних заходів. Водночас, в Україні слід відмовитися від використання нормативу мінімальної заробітної плати як розмінної монети при різноманітних господарських операціях і правопорушеннях, оскільки це докорінно змінює змістовне наповнення соціально-економічної категорії мінімальної заробітної плати, переводячи її в юридичну площину мірила розміру покарань за адміністративні порушення.

Підходи до визначення суті мінімальної заробітної плати, враховуючи економічні міркування і вимоги економічного розвитку бувають різними в залежності від того, яку функцію виконує мінімальна заробітна плата в окремо взятій країні. У більшості країн з розвинутою економікою мінімальна заробітна плата виступає не тільки як соціальна гарантія, а є макроекономічним регулятором заробітної плати і встановлюється на загальнонаціональному рівні. В Україні мінімальна заробітна плата виконує як соціальну функцію, так і функцію державного і договірного регулювання заробітної плати на макроекономічному рівні. Мінімальна заробітна плата повинна кореспондуватися з економічним ростом, а не бути лише технічним нормативом для встановлення соціальних стандартів.

Реформування системи оплати праці – запорука формування підвалин добробуту населення. Лише продуктивна зайнятість, що має в основі високу заробітну плату, може створити передумови для збереження якості людського потенціалу та її нарощування у майбутньому.

1. Садова У.Я., Луцишин І.Я. Вплив продуктивності праці на розвиток регіональної політики зайнятості в Україні / В зб.: „ Разом в Європі: маркетингові стратегії регіонального розвитку”. Мат. міжн. наук. конф. (12-15 травня 2005р., Тернопіль) – 2005. 2. Степура Т.М. Соціально-економічна сутність та функції мінімальної заробітної плати в системі збереження якості людського потенціалу регіонів України / Т. М. Степура, О. І. Матійчук // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №142. – Дніпро: ПДАБА, 2019. – 230 с. – С. 88-100. 3. Баланда А. Інститут мінімальної заробітної плати: світовий досвід встановлення та проблеми України / А. Баланда, О. Варецька // Україна: аспекти праці. – 2005. – №4. – С. 38-44.

КЛІПКОВА О. І.

Львівський торговельно-економічний університет

РИНОК ЕНЕРГОРЕСУРСІВ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ МОНОПОЛЬНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

В Україні діє єдиний Оптовий ринок електричної енергії, на якому попит формується кінцевими споживачами, задоволення якого забезпечується виробниками та імпортерами електричної енергії, а інші суб'єкти господарювання виступають як посередники між виробником та кінцевим споживачем, що обумовлено особливими споживчими якостями та фізико-технічними характеристиками товару «електрична енергія» (одночасність виробництва та споживання, неможливість складування, повернення, переадресування). Учасниками ОРЕ є:

- генеруючі компанії, або виробники електричної енергії, що здійснюють продаж виробленої електроенергії в ОРЕ (АЕС, ТЕС, ГЕС, ВДЕ);

- постачальники електричної енергії, які купують електричну енергію на ОРЕ (Обленерго, Укрзалізниця);

- ДП «Енергоринок», що здійснює функції ОРЕ;

- ДП «НЕК Укренерго», що здійснює централізоване диспетчерське (оперативно-технологічне) управління об'єднаною енергетичною системою України і передачу електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами.

Основні генеруючі потужності Об'єднаної енергетичної системи України (далі – ОЕС України) зосереджені в п'яти енергогенеруючих компаніях:

1. ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго»,
2. ПАТ «Донбасенерго»,
3. ПАТ «Центренерго»,
4. ПАТ «ДТЕК Західенерго»,
5. ПАТ «ДТЕК Східенерго»

Визначені компанії загалом експлуатують 14 ТЕС із блоками одиничною потужністю 150, 200, 300 і 800 МВт, та на трьох великих ТЕЦ (Харківська ТЕЦ-5, Київські ТЕЦ-5 і 6) з енергоблоками 100 (120) МВт та 250 (300) МВт інших компаній.

Одним із основних суб'єктів енергоринку України виступає «ДТЕК», що займає більше половини ринку послуг із забезпечення енергоресурсами і є вагомим оператором енергоринку України. Оскільки компанія є найбільшим енергетичним холдингом України, що керує чотирма операційними компаніями з активами у видобутку вугілля, генерації та дистрибуції електроенергії, в альтернативній енергетиці та галузі видобутку газу, то доцільним буде визначити тенденції розвитку ринку вугілля, газу та електроенергії.

Можливий, спричинений групою ДТЕК дефіцит електричної енергії може бути покритий за рахунок включення на повну потужність решти генерації та імпортованої електричної енергії.

Ринок електроенергії в Україні організований за принципом єдиного покупця, яким виступає ДП «Енергоринок». Виробники відпускають державному підприємству всю вироблену електроенергію за тарифами, встановленими НКРЕКП. Сьогодні єдиний конкурентний сегмент ринку електроенергії – ринок теплової генерації.

На ринку енергетичного вугілля склалася ситуація, коли фактично існує 3 основних покупці, які споживають 94,4 відсотка загального обсягу вугілля, а саме: суб'єкт господарювання в особі ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго», ТОВ «ДТЕК Східенерго», ПАТ «ДТЕК Західенерго» –71,0%, ПАТ «Центренерго» –13,5%, ПАТ «Донбасенерго» –9,9%. Частка ТЕЦ, які працюють на вугіллі, становить 5,6%.

Група ДТЕК видобуває, транспортує та реалізовує енергетичне вугілля в межах вертикально-інтегрованої компанії.

Основним постачальником енергетичного вугілля на ГК ТЕС групи ДТЕК є ТОВ «ДТЕК Трейдінг», яке пов'язане відносинами контролю із групою ДТЕК у значенні статті 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції».

За таких умов, зважаючи на значимість для забезпечення стабільної роботи ОЕС України обсягів виробництва електроенергії групою ДТЕК та відсутність в Україні повномасштабного ринку енергетичного вугілля, закупівля групою ДТЕК певного обсягу енергетичного вугілля на конкурентних засадах могла б стати індикатором ринкової ціни на паливо та, як наслідок, усунути умови, які можуть сприяти виникненню можливих порушень законодавства про захист економічної конкуренції на ринках електричної енергії та енергетичного вугілля.

23 травня 2017 року уряд ухвалив розпорядження №733 про створення Національної вугільної компанії, яка повинна об'єднати всі потужності державної вугільної галузі. Мета: оптимізувати структуру, зменшити витратність виробництва і, головне, збільшити коефіцієнт використання того обладнання, що є на шахтах. Для цього планувалося провести інвентаризацію всього обладнання та ремонтних потужностей, і все, що можна, привести в робочий стан як на власних механічних заводах, так і за допомогою інших машинобудівних підприємств.

Це вже четверта спроба держави встановити ефективний контроль та управління вугільною галуззю. Перша була у 1996, потім – у 2004-му, і остання – у 2012 році. Саме з цього року держава припинила будь-які інвестиції у галузь. Виділялися кошти на погашення собівартості продукції, на соціальну підтримку, але жодної копійки не було виділено на нове обладнання та інноваційні рішення.

20 вересня 2017 року Рада оптового ринку електричної енергії затвердила проект змін до Правил оптового ринку (Протокол №26 від 20.09.2017). Це рішення передбачає пріоритетне включення у роботу блоків теплової генерації (ТЕС), що працюють на вугіллі газової марки перед блоками, що працюють на вугіллі антрацитової марки, безвідносно до цінової конкуренції.

На думку асоціації, це рішення базується на антиконкурентних принципах і містить ряд контраверсійних економічних норм та наслідків.

Вертикально інтегрований енергетичний холдинг ДТЕК, займає 46,1% на ринку видобутку вугілля в Україні і вважає малоімовірною появу нових конкурентів через значні бар'єрів входу на нього. Як йдеться у проспекті емісії єврооблігацій ДТЕК, в даний час найбільшими конкурентами серед приватних компаній на цьому ринку ДТЕК вважає «МАКО Груп» (МАКО Group) і ТОВ «Нагольчанська» (LLC Naholchanskaya).

Крім цього обленерго групи «ДТЕК» з урахуванням взаємозаліку боргів заборгували ДП "Енергоринок" 5,1 мільярда гривень. Також ДП "Енергоринок" має вже видані аванси на теплову генерацію, зокрема на компанії тієї ж самої групи «ДТЕК» (табл. 1).

Таблиця 1

Взаємозаліки боргів компанії «ДТЕК» та ДП «Енергоринок»

Борг ДП «Енергоринок» перед групою «ДТЕК»	Борг групи ДТЕК перед ДП «Енергоринок»
7,2 млрд грн	9,5 млрд грн
	Аванси видані компаніям ДТЕК (Західенерго, Дніпроенерго, Східенерго, Київенерго)
	2,9 млрд грн
Сумарно взаємні борги	
7,2 млрд грн	12,4 млрд грн
5,1 млрд грн – чистий борг групи ДТЕК перед ДП «Енергоринок» (після взаємозаліку боргів)	

Варто зауважити, що компанія досі концентрує більшість енергетичних потужностей України: 75% ринку теплової генерації належить ДТЕК, це зумовлює виникнення монополістичних тенденцій у своєму розвитку. У 2016 році видобуток вугілля шахтами Групи «ДТЕК» становив 31,3 млн тонн (+8,9% до 2015 року), відпуск електроенергії – 40,1 млрд кВт•год (+4,7%), передавання електроенергії мережами – 45,8 млрд кВт•год (+1,6%), видобуток природного газу – 1,6 млрд куб. метрів (+25%).

КОЛОМІЄЦЬ Г.М., МЕЛЕНЦОВА О.В., БОНДАРЕНКО Ю.
Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

**АЛГОРИТМІЗАЦІЯ СПІВПРАЦІ З КЛІЄНТАМИ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

Кризовий стан економіки, невисокі реальні доходи населення, скорочення попиту загострює конкуренцію. В сучасній бізнес практиці напрацьовано значна кількість засобів підвищення конкурентоспроможності в умовах господарської нестабільності. Нагальною потребою стає їх узагальнення, виокремлення найбільш дієвих в певних умовах. Важливі теоретичні нароби в цьому питанні зробили Дж.Шет та Р.Сісодія [1]. Вони звернули увагу на існування інструментів, які впливають

- на економічність діяльності, втілюючись в зниження витрат і тим самим підвищують конкурентоспроможність

- на ефективність діяльності за рахунок тісної співпраці з клієнтами і таким чином підвищують конкурентоспроможність

Імперативом існування підприємства в сучасних умовах, отримання конкурентних переваг і втілення їх у прибутку є вибудовування моделі, яка поєднує ці інструменти. Саме алгоритмізація

підвищення ефективності роботи з клієнтами, як складової стратегії нарощування конкурентоспроможності може бути такою моделлю.

Сучасна конкурентоспроможність стає похідною аналітичної компетентності загалом і співпраці з клієнтами зокрема.

Висхідним елементом вибудовування ефективної співпраці з клієнтами є чітке визначення потенційного, доступного та цільового ринку, якісних і кількісних параметрів попиту та перманентний моніторинг чинників, що обумовлюють його зміни. Важливе значення має відстежування зміни співвідношення між цільовим ринком і ринком проникнення.

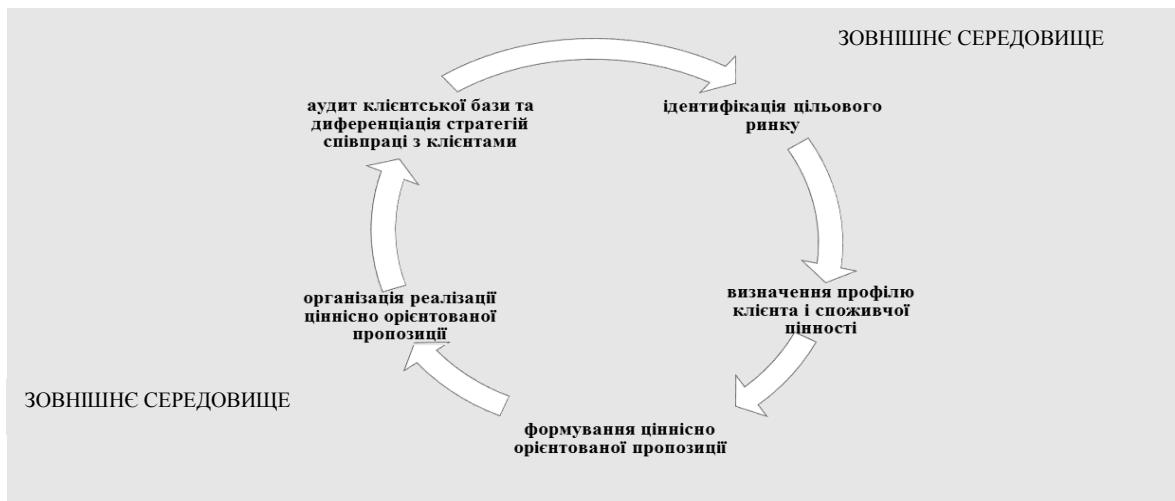


Рис.1. Циклічний алгоритм роботи з клієнтами (Складено авторами)

Застосування засобів системи маркетингової інформації дозволяє визначити профіль клієнта, та його споживчі цінності [2]. Розуміння змісту споживчої цінності і співвідношення її з цінностями підприємства дає можливість таргетуватися, перш за все, на клієнтів, які несуть високу цінність для компанії і отримують від неї високу цінність.

Формування ціннісно орієнтованої пропозиції та організація її реалізації є запорукою як утримання своїх клієнтів так і залучення нових, що обумовлює не тільки стабілізацію прибутку, але й його збільшення.

Підвищення конкурентоспроможності в контексті аналітичної діяльності потребує налагодження аудиту клієнтської бази і на цій основі диференціювання стратегій розвитку відносин з клієнтами, класифікуючи їх як стратегічний партнер, постійний клієнт, стандартний клієнт. Враховуючи чинники, що впливають на діяльність і вибір клієнтів підприємство має уточнювати цільовий ринок.

Представлення співпраці з клієнтами як циклічного алгоритму дозволяє організувати постійну і послідовну діяльність з поетапним визначенням індикаторів підвищення конкурентоспроможності.

Узагальнені підходи можуть бути застосовані як виробниками товарів так і послуг. Так, корпорація Квестов - мережа квест-кімнат, що працює в галузі логіко-інтелектуальних розваг налічує близько 10 прямих конкурентів, а також 3 основних непрямих конкурентів в Харкові. Для утримання конкурентних позицій запровадила алгоритм співпраці з клієнтами в контексті якого:

- постійно уточнює цільовий ринок;
- враховуючи профіль клієнтів оновлює і доповнює зміст квестів;
- підбирає місце їх розташування, пропонує виїзні квести;
- розробляє і пропонує нові види послуг з логіко-інтелектуальних розваг;
- впроваджує технічні засоби підвищення безпеки клієнтів [3].

Підтримання стійкого попиту на послуги дозволяє оптимізувати витрати, забезпечувати конкурентоспроможність корпорації.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності в умовах нестабільного господарського середовища потребує вибудовування власної моделі, яка спрямована на поєднання засобів досягнення ринкової ефективності та економічності за рахунок:

- таргетування на клієнтів, на їх споживчі цінності;
- чіткої алгоритмізації співпраці з клієнтами;
- аналізу якісних і кількісних результатів кожного етапу за попередньо визначеними показниками;
- корегування цільового ринку та засобів роботи з клієнтами.

1. Sheth J. *Marketing productivity: Issues and Analysis*/ J.Sheth, R.Sisodia//*Journal of Business Research*. - 2002. -№55(5). – P.349-362. 2. Osterwalder A., Pigneur Y., Smith A., Bernarda Gr. *Value Proposition Design*. John Wiley & Sons Inc. 2014. P.320. 3. *Корпорація Квестов. офіційний сайт*. <http://www.corpoquest.com>.

КОЛОША В.В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ МУЛЬТИРИНКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Сутнісною ознакою сучасного економічного розвитку є трансформація конкурентних відносин як на національному, так і на міжнародному рівні, що відбувається під впливом глобалізації та лібералізації господарських процесів. Концептуальне усвідомлення багатогранності та поліваріантності їх впливу на функціонування галузевих ринків загострює проблему перегляду методологічних засад їхнього дослідження. Кінець ХХ – початок ХХІ ст. ознаменувався посиленням інтересу вчених-економістів до проблеми мультиринкової конкуренції (МРК) та мультиринкових контактів, які виникають внаслідок того, що компанії, шукаючи шляхи нарощування власних прибутків, виходять на нові товарні та географічні ринки, на яких дедалі частіше стикаються з одними й тими самими економічними суперниками. Зростання кількості міжфірмових контактів такого типу може мати суперечливий вплив на ринкову структуру в цілому та результативність діяльності їх учасників зокрема, а тому викликає неабиякий науковий інтерес у представників різних шкіл та напрямів економічної думки.

Вперше на проблему мультиринкової конкуренції в 1955 р. вказав Корвін Едвардс, який, досліджуючи діяльність конгломератів, висловив припущення, що такого роду фірми, «зустрічаючись» на декількох ринках, стають «терпимішими» одна до одної. Таким чином вчений сформулював гіпотезу «взаємної терпимості» (*mutual forbearance hypothesis*), на якій ґрунтується вся сучасна теорія мультиринкової конкуренції. Вона передбачає, що мультиринкові суперники утримуються від агресивної конкурентної поведінки відносно один одного, оскільки вони намагаються збалансувати перспективи виграшу в конкурентній боротьбі на даному ринку та ризик атаки з боку конкурентів на всіх інших ринках. Разом з тим, ця гіпотеза підтверджується лише за умови, що компанії миттєво отримують інформацію про наступальні дії суперників та оперативно реагують на неї, завдаючи удару на інших ринках, а також існує високоефективна координація між внутрішніми підрозділами конкуруючих компаній. Крім того, у мультиринкову конкуренцію можуть вступати не лише великі конгломерати, як наголошував К. Едвардс, а й невеликі багатопродуктові фірми та однопродуктові компанії, що діють на декількох географічних ринках (наприклад, авіакомпанії конкурують між собою на декількох маршрутах).

Усі наукові дослідження у сфері мультиринкової конкуренції базуються на трьох основних припущеннях. По-перше, МРК може існувати лише за умови наявності декількох окремих ринків, а тому її аналіз слід розпочинати з дослідження товарного ринку та його меж з метою ідентифікації усіх учасників ринку. По-друге, мультиринкові контакти визначають частоту зустрічей одних і тих самих конкурентів на різних ринках. У цьому контексті мультиринкові контакти можна розглядати в трьох основних аспектах : на міжфірмовому рівні – як властивість взаємовідносин між двома фірмами, на рівні окремої фірми – як середню кількість ринків, на яких

досліджувана фірма стикається з конкурентами з певного ринку та на рівні ринку – як середню кількість мультиринкових контактів для всіх ринкових учасників. По-третє, пояснення впливу мультиринкових контактів на інтенсивність конкуренції та результативність функціонування як самої фірми, так і галузі в цілому. Інтенсивність конкуренції визначає ступінь конкурентних дій, які застосовуються ринковими учасниками (зниження цін, запуск нової продукції, рекламні кампанії, покращення сервісу, тощо). Для її емпіричної оцінки використовуються такі параметри як вхід та вихід фірм з ринку, ціноутворення, кількість та тип конкурентних реакцій. Як альтернативний параметр можна використовувати витрати на маркетинг та НДДКР, але їх використання обмежується доступністю даних.

На сьогодні МРК розглядається в трьох основних аспектах – як об'єкт конкурентної політики, як чинник впливу на структуру ринків та як стратегія поведінки фірми. Дослідження, присвячені аналізу конкурентної політики та розгляду мультиринкової конкуренції в цьому контексті, проводилися в 50-х – 70-х рр. ХХ ст. В. Дж. Адамсом, П. Ерідою, Д. Тернером, В.Ф. Мюллером, Дж. В. Стокінгом та ін. Їхні автори акцентують увагу на тому, що стратегічна взаємозалежність великих фірм може призводити до зміни поведінки ринкових агентів та зниження добробуту споживачів. Так, досягнення таємних домовленостей щодо преференційного режиму, спеціальних угод про купівлю, а також усвідомлення взаємозалежності на цільових ринках можуть призвести до зниження споживчого надлишку та його перетворення на виграш виробників.

Розвиваючи цю точку зору, теоретики економіки галузевих ринків (Д. Бернхайм, Е. С. Віндорп, У. Еванс, Д. Кантареліс, М. Портер, Л.-Х. Роллерс, Дж. Т. Скотт, Е. Г. Соломон, Е.Д. Стрікленд, М. Уінстон) у своїх роботах на основі емпіричних даних довели, що МРК має суттєвий вплив на оптимальний вибір фірми та ринкову рівновагу. Вони показали, що зростання кількості мультиринкових контактів призводить до зниження інтенсивності ринкової конкуренції.

Публікація роботи Д. Бернхайма та М. Уінстона «Мультиринкові контакти та таємні угоди» стала поворотною точкою у дослідженні МРК. Вона сприяла переходу від аналізу прямих причинно-наслідкових зв'язків між мультиринковими контактами та конкурентною поведінкою до розгляду передумов, наслідків та обмежень МРК. З цією метою науковці скористалися методологією теорії ігор. Вони сформулювали припущення щодо умов, які знижують ймовірність укладання таємних угод між мультиринковими конкурентами – досконалий моніторинг, однакові за розміром фірми та ринки, а також постійна віддача від масштабу. Разом з тим вчені довели, що таємні домовленості між фірмами за умов наявності мультиринкових контактів досягатимуться у тому випадку, коли дисконтні ставки фірм доволі низькі та існує певна асиметрія у розмірах фірм чи ринків, а отже у фірм є стимули використовувати ринкову владу на одному ринку з метою впливу на результати діяльності на іншому ринку). Такий висновок дослідників спровокував появу низки робіт, які тестували прогнози їх моделі.

Починаючи з середини 80-х рр. ХХ ст. мультиринкова конкуренція почала досліджуватися й у рамках стратегічного менеджменту. Однак центральною темою стратегічних досліджень вона стала лише в середині 90-х рр. після появи низки емпіричних робіт (Б. Вернерфельта, Р. Вілсона, К. Ву, Дж. Гомеса, Дж. Джимено, А. Канелли, А. Карнані, М. Портера, Ф. Сміта, Л. Фуентельзаса, Т. Ю), присвячених аналізу передумов виникнення та наслідків мультиринкової конкуренції. Адепти цього напряму акцентують увагу на різниці між мультиринковою конкуренцією та мультиринковими контактами: якщо наявність останніх лише підтверджує той факт, що дві фірми мають справу одна з одною на більш, ніж одному ринку, то мультиринкова конкуренція засвідчує не лише існування мультиринкових контактів, а й означає, що останні впливають на міжфірмові конкурентні відносини.

У цілому стратегічний менеджмент розглядає мультиринкову конкуренцію з позиції її впливу на конкурентну поведінку фірми та ефективність її діяльності. При чому аналізується це питання з позиції умов виникнення та результатів існування мультиринкових контактів, а також умов, які сприяють виникненню взаємної терпимості серед конкурентів. Крім того, деякі дослідники (А. Канелла, М. Субраманьям, Т. Ю) почали вивчати це питання на транснаціональному рівні. Вони дослідили, як чинники, дія яких прослідковується виключно в

міжнародному середовищі (зокрема, культурні відмінності, національні регуляторні обмеження діяльності іноземних підприємств, тощо) впливають на мотивацію фірми до взаємної терпимості.

Таким чином, мультиринкова конкуренція та мультиринкові контакти є однією з центральних проблем сучасної західної економічної науки. Еволюція поглядів на цю проблему пов'язана з розвитком досліджень у сфері конкурентної політики, аналізом її впливу на ринкову структуру в рамках економіки галузевих ринків та розглядом її як одного із варіантів стратегічної поведінки фірми на ринку. Для її розробки використовується інструментарій теорії ігор та стратегічного менеджменту. Разом з тим, мультиринкова конкуренція залишається поза увагою вітчизняних учених, а тому її вплив на функціонування галузевих ринків в умовах трансформаційної економіки залишається перспективним напрямом наукових досліджень.

КОМАРИНЕЦЬ С.О.

Національний університет «Львівська політехніка»

БІЗНЕС-ПРОСТІР СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Протягом останнього десятиліття спостерігається перехід від традиційних джерел фінансування соціального підприємництва, що ґрунтуються на пожертвуваннях, до використання можливостей соціального інвестування. Для полегшення процесу відбувається формування інститутів, подібних до характерних для ринку фінансового капіталу, які зменшать трансакційні витрати і допоможуть у ефективнішому залученні ресурсів. Серед них виділяють банки вартості, консультантів з соціального інвестування, соціальні фондові біржі, фонди венчурної філантропії, соціальні інвестиційні фонди, фінансових консультантів. Кожен інститут зосереджується на визначеному сегменті соціального сектора.

Банки вартості відіграють таку роль, як комерційні на ринку традиційного фінансового капіталу. Вони залучають депозити від вкладників і надають позики індивідам та підприємствам. Оскільки банки вартості працюють у соціальному секторі, вони краще розуміють бізнес-моделі і специфічні потреби соціальних підприємств. Крім того, вкладники нерідко погоджуються на нижчі процентні ставки за депозитами, дозволяючи передавати різницю на користь соціальних підприємств.

Традиційно, інвестиційні банки виступають фінансовими радниками для корпоративних клієнтів і зрівноважують попит і пропозицію. Консультанти з фінансового інвестування діють так само у соціальному секторі. Вони підтримують соціальні підприємства у створенні належної фінансової структури та пошуку зручних інвесторів.

Фондова біржа виступає ефективною публічною платформою збалансування попиту і пропозиції, де відбувається постійна торгівля частками або бондами підприємства. Суб'єкти господарювання отримують доступ до джерел капіталу, інвестори можуть продавати власні частки або бонди без затримок у будь-який момент часу. Соціальна фондова біржа є привабливим фінансовим інструментом для соціальних підприємств із стабільною бізнес-моделлю і значними фінансовими потребами.

Інвестиційні фонди діють як посередники між попитом і пропозицією, пов'язуючи кошти інвесторів, які підлягають подальшому інвестуванню, до певних класів активів. Такий підхід знижує трансакційні витрати та ризики через диверсифікаційні ефекти. Соціальні інвестиційні фонди працюють за подібними принципами у соціальному секторі. Вони накопичують кошти індивідів та підприємств для подальшого інвестування у визначених секторах, таких як мікрофінансування чи сонячна енергетика.

Сучасні тенденції інвестиційних стратегій індивідів і підприємств з високою чистою вартістю містять елементи венчурного фінансування. У соціальному секторі такі нові форми фінансування відомі як венчурна філантропія, філантропія тісної взаємодії або соціальний венчурний капітал. Незважаючи на різні найменування, вони мають ряд спільних характеристик,

таких як – тісна взаємодія, спеціальне фінансування, тривала та нефінансова підтримка, нарощування організаційного потенціалу, вимірювання продуктивності [1].

Отже, соціальні інвестори підтримують та вкладають свої кошти лише в обмежену кількість соціальних підприємств, проте протягом тривалого періоду та з використанням інструментів спеціального фінансування (включно з грантовим фінансуванням). Фонди венчурної філантропії також надають нефінансову підтримку соціальним підприємствам у формі менеджмент-консультування та професійних послуг.

1. John, R. (2006) Venture Philanthropy – The Evolution of High Engagement Philanthropy in Europe. Retrieved from <https://www.sbs.ox.ac.uk/faculty-research/skoll>.

КОМАРИНЕЦЬ С.О., ГОРОШКО Ю.В.
Національний університет «Львівська політехніка»

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Для сучасної економіки України надзвичайно актуальною є проблема підвищення конкурентоспроможності, в різноманітності її аспектів відображаються майже усі сторони життя суспільства. Загострення конкурентної боротьби за збут продукції, за місце на ринку спонукає суспільство на пошук нових можливостей для створення більш якісних товарів.

Високий рівень конкурентоспроможності економіки є фундаментом для інтеграції України у світовій економіці, тобто можливість становлення рівноправним учасником міжнародних економічних відносин. Саме це є основною стабільного економічного розвитку, спрямованого на підвищення добробуту країни.

Сьогодні, для оцінки рівня конкурентоспроможності країни застосовують різні методи, розроблені міжнародними інституціями, а саме Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (IMD), Всесвітнім економічним форумом (WEF) та Інститутом стратегій і конкурентоспроможності при Гарвардському Університеті. Кожен використовує власні методології дослідження та визначає критерії оцінювання конкурентоспроможності; світові індекси найчастіше використовують для проведення рейтингових оцінок.

Для загального оцінювання конкурентоспроможності країн використовують методіку Світового економічного форуму (WEF), за якою визначають:

- 1) індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index (GCI), індекс зростання конкурентоспроможності або індекс інноваційної сприяєливості країни);
- 2) індекс конкурентоспроможності бізнесу (Business Competitiveness Index, BCI), основою якого є визначення рівня продуктивності й ефективності галузей та підприємств.

Теперішній стан конкурентоспроможності України характеризується втратою позицій. Згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму, щодо глобальної конкурентоспроможності Україна посідає 85 місце.

На основі проведених досліджень, було встановлено основні причини відставання України у конкурентному середовищі, серед яких – низька ефективність господарських реформ і відсутність науково обґрунтованої державної промислової політики, а також системи державного регулювання конкурентоспроможності.

Теорія конкуренції говорить, що конкурують не країни, а окремі виробники продукції. Проте, економічний успіх держави, її конкурентоспроможність, визначається наявністю в ній конкурентоспроможних галузей і виробництв. Тобто фундаментом конкурентоспроможності країни у світовій економіці є наявність декількох конкурентоспроможних галузей.

Низький рівень конкурентоспроможності України пояснюється падінням попиту на експортну продукцію, девальвацією гривні і руйнуванням фінансової системи.

Однією з головних умов конкурентоспроможності є якість продукції. Саме вона формує конкурентні переваги товарів і послуг. Для виготовлення конкурентоспроможної продукції, виробник повинен орієнтуватись на потреби споживача. Тільки продукція високого рівня якості може забезпечити конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Отже, конкурентоспроможність економіки України потребує підвищення, для чого необхідне розроблення та реалізація системних заходів, які повинні здійснюватись урядом країни, господарськими суб'єктами, тому що проблема нарощення конкурентоспроможності є багатогранною і потребує спільної роботи для її вирішення. Потрібно задіяти безліч чинників, які спрямовані на забезпечення сталого розвитку, що реалізується у збільшенні ВВП за різними видами діяльності, доходами та напрямками їх використання.

КОМАРИНЕЦЬ С.О., МУСІЙОВСЬКИЙ Р.Ю.
Національний університет «Львівська політехніка»

МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність підприємства відбувається в умовах постійної конкуренції, що вимагає підвищеної уваги до оцінювання власної конкурентоспроможності та управління нею. Інформація про фактичне конкурентне середовище потрібна для успішного конкурування на внутрішньому та зовнішньому ринку.

Основні чинники підвищення конкурентоспроможності підприємства:

- формування сприятливого підприємницького середовища;
- забезпечення сприятливого інвестиційного клімату;
- формування матеріальної бази на інноваційній основі;
- залучення висококваліфікованого персоналу;
- розроблення інноваційних маркетингових стратегій;
- запровадження стратегічних інструментів ринкового управління.

Головним напрямом розвитку підприємства, що посилює конкурентоспроможність є активізація інноваційної діяльності. Вона також забезпечує стаке становище підприємства на ринку. Одним із важливих етапів інноваційного процесу у ринкових умовах стає саме маркетинг інновацій.

Маркетинг інновацій зазвичай трактують як розроблення нових товарів, послуг і технологій та їх поширення на ринку на основі діяльності, яка спрямована на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства. Він здійснюється з метою задоволення потреб споживачів більш ефективним, ніж конкуренти, способом, отримання за рахунок цього прибутку та забезпечення умов тривалого виживання і подальшого розвитку на ринку. Його доцільно розглядати як окремий вид маркетингу та напрям маркетингової діяльності. Він потребує особливих методів, інструментів та прийомів.

Маркетинг інновацій дозволяє виявляти і контролювати ті фактори, які визначають умови тривалого виживання і розвитку (на основі інновацій) на ринку. Комплекс інноваційного маркетингу включає в себе три компоненти:

- розробка інноваційної стратегії;
- оперативний маркетинг;
- аналіз ринку.

Дослідження та прогнозування попиту на новий товар чи послугу є головним моментом стратегії маркетингу. Інноваційна маркетингова стратегія повинна містити стратегічний вибір продуктів та систем, добір і оптимізацію придатних технологій, кооперацію в інноваційній сфері з іншими підприємствами.

На етапі оперативного інноваційного маркетингу розробляються реальні засоби реалізації вибраної інноваційної стратегії. Оперативний маркетинг завжди спрямований на максимізацію обсягу продажів та прибутку.

Аналіз ринку включає в себе спостереження за найважливішими новаціями в технологічній сфері і виявлення критичних факторів технологічного розвитку.

Основними видами інноваційного маркетингу є стратегічний та оперативний. Основна мета стратегічного інноваційного маркетингу – розроблення стратегії проникнення новинок на ринок і моделювання процесу адаптації новинок до реалій ринку. Основою оперативного маркетингу є розроблення конкретних форм реалізації вибраної інноваційної стратегії.

Отже, маркетинг інновацій дозволяє визначати попит споживачів інноваційної продукції, пристосуватись до вимог нової продукції і технології. Він дозволяє швидко реагувати на зміни на внутрішньому та зовнішньому ринку.

КОРЧИНСЬКА О.О.

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІСЦЕВИХ ГРОМАД

Сучасні методи, форми та механізми реалізації державної регіональної політики набувають важливого значення з позицій реального розуміння особливостей функціонування інституту місцевого самоврядування у територіальній організації влади в Україні, динаміки її становлення в умовах демократизації суспільства, спрямованості на задоволення потреб громадян.

Реформа децентралізації в Україні – шлях до створення сильної, незалежної та процвітаючої держави. Найважливіший теоретичний аргумент щодо децентралізації полягає в тому, що ця реформа може покращити управління, зробивши уряд більш відповідальним і близьким до управління. Загалом, за допомогою децентралізації можна покращити такі фактори управління: збільшення політичної конкуренції, покращення громадської підзвітності та зменшення політичної нестабільності.

Реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади, тобто створення об'єднаних територіальних громад на території України на засадах децентралізації, концептуальні засади якої були схвалені у 2014 році, а практична реалізація розпочалась у 2015 році, виявилась серед найрезультативніших і найпомітніших із проголошених стратегічних реформ.

Децентралізація – це передача повноважень для прийняття рішень на мінімально можливому рівні в державі, тобто це делегування повноважень в максимально можливій мірі задля якнайвищої ефективності.

Процес децентралізованого управління відноситься до реструктуризації або реорганізації влади, для того щоб створити спільну систему відповідальності між інститутами управління на центральному, регіональному та місцевому рівнях відповідно до принципу субсидіарності, що підвищить загальну якість і ефективність системи управління, при одночасному підвищенні авторитету і потенціалу об'єднаних територіальних громад. Децентралізація та місцеве управління є основними компонентами демократичного суспільства, які забезпечують сприятливе середовище, в якому прийняття рішень і надання послуг можуть бути наближені до місцевого населення.

Варто також зазначити про те, що ставлення до запровадження реформи децентралізації та створення об'єднаних територіальних громад таки тримає позитивну тенденцію і, на щастя, більшість опитаних все ж підтримує реформу за даними Моніторингу сприйняття прогресу реформ, який проводить Kantar TNS для Національної ради реформ. Так, згідно даних березня 2017 року, більша частина опитаних громадян (55%) підтримують впровадження децентралізації, 15% – не підтримують. Більше того, зменшилась ще й частка тих, хто повністю підтримує децентралізацію, на цілих 18% в порівнянні з минулим роком. Регіональний розподіл

прихильників децентралізації загалом свідчить про те, що досвід утворення об'єднаних територіальних громад (ОТГ) позитивно впливає й на сприйняття реформи загалом.

Суспільні перетворення, які протягом останніх років відбуваються в Україні, привели до суттєвого посилення ролі та значення регіонів, досягнутий ними рівень розвитку значною мірою визначає розвиток держави в цілому. Принципи самостійності, самоуправління та фінансової самодостатності адміністративно-територіальних одиниць у межах, визначених законодавством, поступово стають основою управлінської діяльності на регіональному і місцевому рівнях.

Під час процесу децентралізації місцеві органи влади, тобто об'єднані територіальні громади повинні взяти на себе ініціативу щодо визначення цілей і здійснення розвитку своєї громади та країни. Перетворення місцевого самоврядування на ініціатора призведе до більшої уваги уряду до проблем та питань об'єднаних територіальних громад. Зосередження уваги на місцевому рівні – це підґрунтя для створення нового політичного комплексу дій.

В Україні процес децентралізації розпочато 2014 року з прийняттям Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади (01.04.2014 р.), Законів «Про співробітництво територіальних громад» (17.06.2014 р.), «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (05.02.2015 р.) та змін до Бюджетного і Податкового кодексів – щодо фінансової децентралізації.

Цей процес дозволив формувати відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування значний дієвий і спроможний інститут місцевого самоврядування на базовому рівні – об'єднані територіальні громади (ОТГ).

Практична реалізація процесу об'єднання територіальних громад розпочалась в середині 2015 року, таким чином, наразі можемо проаналізувати результати дворічної роботи. У 2015 році було утворено 159 ОТГ, що об'єднали 793 територіальні громади. 25 жовтня 2015 р. в цих громадах було обрано нові органи місцевого самоврядування, з 1 січня 2016 р. вони перейшли на прямі бюджетні розрахунки з Державним казначейством і за результатами 2016 року показали помітну позитивну динаміку свого розвитку. Ці громади отримали розширені повноваження і додаткові ресурси, що дозволило їм реалізовувати проекти розвитку інфраструктури: ремонтувати і навіть будувати школи, дитсадки, водогони, дороги, системи вуличного освітлення, закуповувати комунальну техніку, створювати комунальні підприємства, дбати про благоустрій території тощо. У 2016 році відбувся суттєвий прогрес у формуванні ОТГ – їхня кількість зросла у 2,3 рази. Таким чином, станом на початок 2017 р. в Україні налічувалось 366 ОТГ, які об'єднали 1740 місцевих рад, в яких проведено перші місцеві вибори.

Уряд відіграє надзвичайно важливу роль у державному управлінні, адже він є інструментом вираження цінностей, переваг та бажань громадян, громад та суспільства загалом. Для того, щоб досягти вчасну та відповідальну реакцію уряду на проблеми громадян, потрібен двосторонній зв'язок і постійне залучення громад у вирішенні складних політичних питань. Такі дії призведуть до надання ефективних послуг жителям і звісно ж покращать рівень життя у суспільстві. Така ситуація вимагає сприятливого середовища для уряду, аби він міг виконувати свої корпоративно-соціальні обов'язки за допомогою узгодження, сприйняття, партнерства та підтримки від суспільства.

Узгодження цілей регіонального розвитку як за суттю, так і у часі та за необхідними для їх досягнення ресурсами є надзвичайно важливим завданням для регіонів України. Цьому сприяло б реальне формування цілісної взаємоузгодженої системи планових документів регіонального розвитку, проведення вертикальної і горизонтальної координації державних, регіональних і місцевих соціально-економічних, цільових і просторових планів та програм.

Отже, державне управління в регіоні грає важливу роль в підвищенні рівня життя громадян, що і зображується в широкому спектрі його юридичної влади і відповідальності та складається з розвитку інфраструктури і надання таких послуг, як: водопостачання, санітарія, транспортна інфраструктура, громадські місця, послуги охорони здоров'я, освітні послуги, тощо. Крім того, регіональне управління приймає участь у вирішенні питань, що пов'язані з просторовим плануванням, охороною навколишнього середовища, зайнятістю (працевлаштуванням) і запобіганням стихійних лих. Правильне місцеве управління має вирішальне значення для

політичного діалогу, соціальної згуртованості та досягнення економічних вигод, які можуть покращити якість життя громадян. Цілком імовірно, що структура територіального управління України розвивається, а це означає, що це ідеальний момент для концентрації на місцевому і регіональному управлінні України і аналізу його наслідків для європейської інтеграції.

Сильні, успішні та здатні до розвитку і саморегуляції держави зростають за допомогою перспективних територіальних об'єднаних громад. Ці об'єднання є запорукою розвитку держави та рівня життя її громадян.

КОЦЬ О. О., ІЛЬЧУК П. Г., МИТРОВІЦІ М. В.
Національний університет «Львівська політехніка»

ПОЗИКОВИЙ КАПІТАЛ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Джерелами фінансування діяльності суб'єктів господарювання є власні кошти підприємств та організацій (самофінансування) та позикові кошти (кредити, зобов'язання, цільове фінансування тощо), що формують їхній капітал. Для аналізування позикового капіталу як джерела фінансування економіки оцінимо зміну обсягу та частки позикового капіталу у сукупному капіталі суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (табл. 1).

З табл. 1 бачимо, що найбільшу частку позикового капіталу (понад 90%) залучають суб'єкти господарювання, що діють у сфері сільського, лісового та рибного господарства (91,01% у 2019 р.), будівництві (93,67% у 2019 р.), торгівлі (95,35% у 2019 р.), тимчасовому розміщенні та організації харчування (113,41% у 2019 р. – значна кількість збиткових підприємств, що мають власний капітал від'ємний внаслідок значного обсягу нерозподіленого збитку).

Таблиця 1

**Динаміка та частка позикового капіталу суб'єктів господарювання України за 2016-2019 рр.
(за станом на 1 січня відповідно року)**

Види економічної діяльності	Темп приросту позикового капіталу за 2016-2019 рр.	Частка позикового капіталу у сукупному капіталі, %				Зміна частки за 2016-2019 рр.
		2016	2017	2018	2019	
Сільське, лісове та рибне господарство	-36,00	103,96	67,15	76,31	91,01	-12,95
Промисловість	31,84	77,08	80,69	82,36	76,82	-0,27
Будівництво	-4,05	100,36	98,98	92,96	93,67	-6,70
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	36,03	105,40	101,12	100,77	95,35	-10,05
Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	24,49	27,79	31,87	35,50	38,50	10,70
Тимчасове розміщення й організація харчування	19,06	117,31	124,29	115,46	113,41	-3,90
Інформація та телекомунікації	16,04	85,25	88,71	79,83	77,08	-8,17
Фінансова та страхова діяльність	-33,05	74,39	73,86	68,41	73,20	-1,19
Операції з нерухомим майном	-34,34	100,42	101,68	111,67	84,18	-16,24
Професійна, наукова та технічна діяльність	-11,64	37,21	32,92	39,08	31,89	-5,32
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-1,69	16,53	15,32	14,32	12,61	-3,91
Освіта	-16,79	26,40	15,62	21,11	23,08	-3,32
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-10,63	71,66	72,80	72,40	65,48	-6,18
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-14,77	66,16	65,14	64,56	59,73	-6,42
Надання інших видів послуг	3,92	48,94	35,87	49,59	22,35	-26,59
Усього	21,65	67,65	69,33	71,95	69,10	1,45

Джерело: сформовано та розраховано авторами за даними офіційного сайту Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua>)

Менше 30% позикового капіталу залучено у діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (12,61% у 2019 р. і частка зменшилася на 3,91% за одночасного

зменшення обсягу фінансування на 1,69%), освіти (23,08% у 2019 р. і частка зменшилася на 3,32%, а обсяг позикового капіталу на 16,79% за аналізований період), надання інших видів послуг (22,35% у 2019 р. і частка зменшилася на 26,59% за аналізований період). Загалом по Україні частка позикового капіталу у фінансуванні економіки знаходиться на рівні 69,10% у 2019 р., що на 1,45% більше, ніж у 2016 р., а загальне зростання позикового капіталу за 2016-2019 рр. склало 21,65%.

Отже, використання позикового капіталу є основою ведення бізнесу в Україні у більшості видів економічної діяльності, тому пошук та розвиток нових способів залучення позикового капіталу, зокрема через інструменти фондового ринку є актуальним для нашої країни.

КОЦЬ О. О., ІЛЬЧУК П. Г., ПАПІРНИК С. Є.
Національний університет «Львівська політехніка»

САЛЬДО ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ЗВ'ЯЗОК З МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ

Платіжний баланс – це співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, та сумою здійснених нею платежів за кордон протягом певного періоду. Він є вартісним вираженням масштабів, структури та характеру зовнішньоекономічних операцій країни та її участі у світовому господарстві [1]. Дослідження платіжного балансу України є досить актуальним питанням, яке дає змогу приймати рішення щодо перспективного розвитку країни.

На рис. 1 наведено динаміку сальдо платіжного балансу України за 2008-2018 рр.

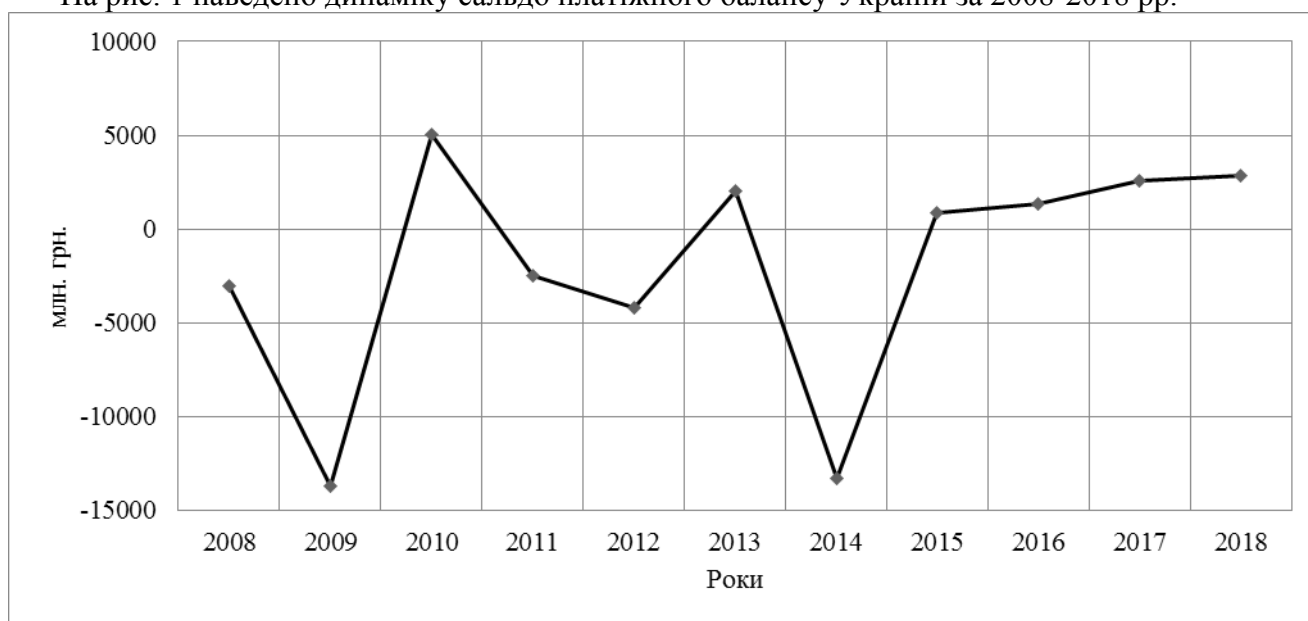


Рис. 1. Динаміка сальдо платіжного балансу України за 2008-2018 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [2]

З рис. 1 бачимо, що чіткої тенденції щодо зростання чи спадання значення сальдо платіжного балансу України не спостерігається, проте має місце його «просідання» і посткризові періоди. Важливо зазначити, що додатного значення сальдо платіжного балансу України набувало у 2010 р., 2013 р. та у 2015-2018 рр., тобто у ці роки платіжний баланс України був профіцитним, а у інші періоди - дефіцитним. Стан платіжного балансу України є одним із чинників формування валютного курсу національної грошової одиниці, виходячи із стану платіжного балансу визначається попит і пропозиція національної та іноземної валюти, а також можливості збільшення золотовалютного резерву центрального банку [3, с. 135].

Чистий експорт товарів і послуг так чи інакше впливає на величину сальдо платіжного балансу України. За 2008-2018 рр. чистий експорт України був хронічно дефіцитним, тобто Україна продає за кордон менше товарів, аніж купує. Глобальна причина такого дисбалансу полягає у структурі експорту та імпорту: Україна експортує переважно сировину, тоді як імпортує дорогу продукцію із високою доданою вартістю. Тобто вплив цього чинника на формування сальдо платіжного балансу України був негативним впродовж усього аналізованого періоду.

Ще один макроекономічний показник, безпосередньо пов'язаний з платіжним балансом – це чисті прямі іноземні інвестиції, як різниця величини прямих іноземних інвестицій в Україну та прямих іноземних інвестицій з України. Динаміка обсягу чистих прямих іноземних інвестицій є аналогічною динаміці сальдо платіжного балансу – обидва показники реагують на наявність фінансової кризи, після якої їхнє значення різко зменшується. У 2009 р. падіння чистих прямих іноземних інвестицій України відбулось на тлі різкого зниження глобальних інвестиційних потоків внаслідок світової фінансової кризи. Зменшення 2014 р. (на 46,4%) відбулося внаслідок скорочення попиту на український експорт, погіршення політичної ситуації та економічної невизначеності в Україні. На сьогодні мають місце реформи, спрямовані на підвищення інвестиційної привабливості України, що сприятимуть зростанню зацікавленості іноземних інвесторів. Загалом чим більшим є значення чистих прямих іноземних інвестицій України, тим більшим є сальдо платіжного балансу та про підвищення купівельної спроможності національної грошової одиниці.

Ще одним макроекономічним показником, що впливає на значення сальдо платіжного балансу України є надходження іноземної валюти в країну у вигляді переказів грошових коштів українськими заробітчанами на батьківщину. Суми цих переказів є значними і мають тенденцію до зростання. По суті, ці процеси можна умовно розглядати як експорт Україною трудових ресурсів, оплата яких і формує валютні надходження в Україну. Також на сальдо платіжного балансу впливає обсяг отриманих з-за кордону державних кредитів. Так, державні запозичення України, за рахунок яких формується державний борг, у платіжному балансі записуються зі знаком плюс, адже вони за своєю суттю є надходженнями, тобто дохідною частиною платіжного балансу. Відповідно, такий абсолютний показник як позитивне сальдо платіжного балансу не дає змоги однозначно оцінити реальну ситуацію в країні без з'ясування структури цього балансу, оскільки за додатнім сальдо може критися нарощення державного боргу. У цей же час з виплатою процентів і основної суми боргу пов'язаний відплив іноземної валюти з країни, а це зумовлює негативний вплив на значення досліджуваного показника – сальдо платіжного балансу України.

Під час виникнення негативного сальдо платіжного балансу та за відсутності зовнішніх джерел фінансування важливе місце в регулюванні дефіциту платіжного балансу належить управлінню золотовалютними резервами. Так, при виникненні дефіцитного сальдо платіжного балансу спостерігається ситуація перевищення відтоку валюти за кордон над її надходженнями в Україну. Для подолання цієї ситуації держава змушена фінансувати дефіцит платіжного балансу за рахунок золотовалютних резервів, що зумовлює їхнє скорочення. Профіцитне ж сальдо платіжного балансу дає змогу накопичувати золотовалютні резерви.

Отже, аналізуючи сальдо платіжного балансу України в сукупності з іншими макроекономічними показниками, можна зробити висновок, що мінімальних значень воно набуває кризові періоди. У 2009 р. відображалися наслідки світової фінансової кризи, яка зумовила зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну, девальвацію гривні, відповідно це все призвело до виникнення дефіциту платіжного балансу України. Разом з цим спостерігалось скорочення запасів золотовалютних резервів та зростання зовнішнього державного боргу. Знову кризова ситуація спостерігалася і у 2014 р., що додатково супроводжувалася погіршенням політичної ситуації та воєнними діями на Сході України.

Основними заходами щодо покращення стану платіжного балансу України є: покращання внутрішньої політичної ситуації, сприяння зацікавленості інвесторів, покращення інфраструктури фінансового ринку, заохочення до споживання вітчизняної продукції, стимулювання вітчизняного промислового виробництва, вільний імпорт технологій тощо.

1. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123529&cat_id=123512. 2. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov>. 3. Гроші та кредит: підручник / П. Г. Ільчук, О. О. Коць, І. Ю. Кондрат, Н. Б. Ярошевич. – Львів: Видавець ПП Сорока Т. Б., 2016. – 412 с.

КУЗЬМІН О.Є.

Національний університет «Львівська політехніка»

КОМАРНИЦЬКА Г.О.

Львівський національний університет ім. І. Франка

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДІАГНОСТУВАННЯ МИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Проголосивши євроінтеграційний вектор розвитку, Україна поряд із перспективними можливостями отримала нові виклики, пов'язані із гармонізацією укладів усіх суспільних сфер відповідно до європейських принципів і стандартів. Враховуючи сучасний стан розвитку держави під впливом дестабілізаційних зовнішніх чинників, очевидно є необхідність проведення кардинальних реформ та вирішення нагальних проблем у ключових суспільних сферах на різних рівнях. З огляду на існуючий дефіцит коштів державного та місцевих бюджетів для фінансування пріоритетних проектів розвитку різних суспільних сфер очільники органів влади вже неодноразово заявляють про важливість залучення приватного сектору до вирішення такого роду проблеми. Так, новообраний керівник Державної митної служби України Максим Нефьодов [1] у своєму плані реформування митних органів зазначає про необхідність удосконалення та розбудови митної інфраструктури, що очевидно вимагає залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів. Вирішення цього завдання очільник вбачає саме у використанні механізму державно-приватного партнерства.

Державно-приватне партнерство не лише забезпечує притік фінансових ресурсів приватного бізнес-сектору, але й дає змогу використовувати його інноваційний досвід ведення роботи. При цьому, варто зауважити, що на сучасному етапі соціально-економічної нестабільності в державі актуальним є залучення інвестицій іноземних приватних партнерів, що зумовлює необхідність створення максимально сприятливих умов для започаткування та реалізації державно-приватного співробітництва зарубіжним суб'єктом. Одним із таких визначальних факторів є якість митного обслуговування державно-приватного партнерства в країні державного партнера, яка безпосередньо впливає на прийняття рішення зарубіжним суб'єктом щодо започаткування взаємодії із публічним сектором. Отримати таку інформацію можна на основі проведення цільової діагностики стану й особливостей митного обслуговування державно-приватного партнерства. При цьому на сьогодні існують різноманітні спеціалізовані міжнародні рейтинги, які оцінюють та визначають якість надання послуг митними органами суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності у порівнянні з іншими державами.

Так, одним із найбільш відомих та авторитетних міжнародних рейтингів є Doing Business Світового Банку, який оцінює легкість ведення бізнесу в країні за низкою параметрів, серед яких є й «Міжнародна торгівля» [2]. В межах кожного параметру розраховується сукупність структурних індикаторів, на основі значень яких формується інтегральна оцінка відповідного параметру та його рейтинг. Надалі ранкінги кожного структурного параметру агрегуються у загальний рейтинг країни. При цьому, параметр «Міжнародна торгівля» оцінюється за такими показниками, як часові затрати на документальне оформлення експорту, часові затрати на проходження митних і прикордонних процедур оформлення експорту, грошові витрати на документальне оформлення експорту, грошові витрати на проходження митних і прикордонних процедур оформлення експорту, часові затрати на документальне оформлення імпорту, часові затрати на проходження митних і прикордонних процедур оформлення імпорту, грошові витрати на документальне оформлення імпорту, грошові витрати на проходження митних і прикордонних процедур

оформлення імпорту. Як бачимо, усі структурні показники в межах рейтингу Doing Business відображають часові та вартісні аспекти митного оформлення експортних та імпорتنних операцій.

Ще одним із провідних міжнародних рейтингів, котрий оцінює ефективність функціонування національної митної системи, є Індекс сприяння торгівлі [3]. Цей рейтинг складається Світовим Економічним Форумом та Глобальним Альянсом зі спрощення торговельних відносин на підставі оцінювання чотирьох структурних параметрів: доступ до ринків, прикордонна служба, інфраструктура, операційне середовище. При цьому, кожен із параметрів поділяється на підпараметри, в межах яких визначається певна сукупність показників. Найбільш репрезентативним у контексті діагностування якості роботи митниць є параметр «Прикордонна служба», в межах якого оцінюється ефективність та прозорість роботи прикордонної служби. Зокрема, визначаються такі індикатори, як: рівень митного обслуговування, ефективність процедур митного оформлення, часові затрати документального оформлення експортних та імпорتنних операцій відповідно, грошові витрати документального оформлення експортних та імпорتنних операцій відповідно, часові затрати на проходження процедур митного оформлення експортних та імпорتنних операцій відповідно, грошові витрати на проходження процедур митного оформлення експортних та імпорتنних операцій відповідно, рівень нелегальних платежів та корупції при оформленні експортних та імпорتنних операцій, рівень передбачуваності часових затрат для оформлення імпорتنних операцій, рівень прозорості роботи митних органів. Крім того, в межах інших структурних параметрів Індексу сприяння торгівлі розраховуються індикатори, що прямо чи опосередковано стосуються роботи митних органів, наприклад, такі як: тарифні бар'єри, якість інфраструктури на кордоні, тощо.

Варто зауважити, що наведена вище методика оцінювання роботи митних органів Світового Економічного Форуму та Глобального Альянсу зі спрощення торговельних відносин, як і методика Світового банку Doing Business, в основному ґрунтується на діагностуванні часових та грошових параметрів митного оформлення експорту та імпорту і передбачає застосування агрегованого підходу.

Наступним репрезентативним міжнародним рейтингом у митній сфері є Індекс ефективності логістики [4], котрий формується Світовим Банком кожних два роки та дає змогу оцінити якість логістичного забезпечення міжнародної торгівлі на кордоні. Цей Індекс визначається на основі діагностування шести ключових сфер: митниця, інфраструктура, міжнародні перевезення, логістичні компетенції, відстеження міжнародних поставок, вчасність міжнародних поставок. При цьому оцінювання митного параметру передбачає діагностування ефективності процедур митного оформлення товарів, включаючи швидкість здійснення процедур, легкість їхнього проходження та передбачуваність. Своєю чергою, інфраструктурний параметр визначає якість інфраструктурного забезпечення усіх видів пунктів пропуску на кордоні та інформаційних технологій. Параметр логістичних компетенцій дає змогу оцінити якість та рівень кваліфікованості логістичного обслуговування міжнародних перевезень, яке здійснюється митними брокерами, транспортними організаціями та іншими суб'єктами. Аналогічно, як і попередні міжнародні рейтинги, методика розрахунку Індексу ефективності логістики є агрегованою та ґрунтується на обчисленні часткових і комплексних показників, що дає змогу сформулювати як узагальнене, так і деталізоване тематичне бачення об'єкта дослідження.

1. Нефьодов Максим. *Пропозиції по реформі Державної Митної Служби [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: https://www.slideshare.net/MaxNefyodov/20190625-customs-strategy?fbclid=IwAR3ddzXobWY5RdjvVun_Akvo0VaGZtAb2WYN-YbIl7ObZPuaUpEnfZxmzcg. 2. *Офіційний сайт Міжнародного рейтингу Світового банку «Doing Business» [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>. 3. *Звіт Світового Економічного Форуму та Глобального Альянсу «The Global Enabling Trade Report 2016» [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016/#topic=data>. 4. *Офіційний сайт Міжнародного рейтингу Світового банку «Logistics Performance Index» [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <https://lpi.worldbank.org>.

ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ У ПОСИЛЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ СЕРЕДНІХ І МАЛИХ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ

Посилення конкурентної боротьби у всіх сферах економіки актуалізує для вітчизняних підприємств проблему підвищення конкурентоспроможності їх товарів, вирішення якої дозволить їм збільшити споживчі переваги стосовно їх продуктів. Сьогодні товари українських виробників часто характеризуються невисоким рівнем конкурентоспроможності, що обумовлено такими причинами [1, с. 21]:

- відсутністю у підприємств вагомих моральних та матеріальних стимулів до підвищення якості товарів та впровадження сучасних інноваційних технологій;
- наявністю високого рівня фізичного та морального зносу основних засобів;
- недостатньо розвиненими системами безперервного підвищення кваліфікації персоналу у сфері управління якістю товарів;
- необхідністю значних коштів для покращання якості продуктів та рівня сервісу;
- відсутністю орієнтації на впровадження міжнародних стандартів якості;
- недостатнім рівнем усвідомлення підприємствами наявних переваг щодо ринкової пропозиції екологічно чистих товарів;
- недостатнім використанням невеликими підприємствами сучасних технологій у сфері збуту та просування товарів з використанням Інтернету.

Головними наслідками незначної конкурентоспроможності товарів вітчизняних підприємств є їх нездатність утримувати та збільшувати частку ринку, активно виходити на інші регіональні ринки та ринки інших країн і найкращим чином задовольняти потреби споживачів.

Важливо також кількісно оцінити рівень конкурентоспроможності товару, проаналізувати її окремі складові та визначити напрями їх покращання. Труднощі щодо управління конкурентоспроможністю товарів пов'язані і з тим, що сьогодні є багато теоретичних і практичних методик у сфері оцінювання конкурентоспроможності товарів, проте відсутні практичні рекомендації у сфері вибору оптимальної. Крім того, конкурентоспроможність товарів – це доволі динамічна характеристика, на яку впливає низка факторів, що також постійно змінюються.

Управління конкурентоспроможністю товарів передбачає активне використання підприємством концепції маркетингу. Процес маркетингової діяльності підприємства передбачає прийняття ним рішень стосовно асортименту та якості товарів, які будуть ним пропонуватися на ринку, чому передують дослідження потреб споживачів та діяльності конкурентів.

Важливою також є і цінова та збутова політика виробника, які визначають привабливість товару з точки зору можливості його легкої закупівлі та доступності з урахуванням рівня доходів споживачів, сервісу для покупців. Завдяки комунікаційній політиці споживачі належними чином інформовані про підприємство та його товари.

Останнім часом суттєво підвищити конкурентоспроможність споживчих товарів вітчизняні виробники можуть за рахунок залучення до реалізації своїх товарів торговельних мереж, створення власних Інтернет-магазинів, належного оформлення своїх сайтів та постійного оновлення інформації на них, активної діяльності у соціальних мережах.

Для створення своїх сайтів середні і малі підприємства можуть скористатися існуючими спеціальними безкоштовними онлайн-конструкторами, що пропонують використовувати зручні візуальні інструменти. Такі конструктори, як правило, дозволяють обрати тематичний шаблон, бажані готові модулі та компоненти, задати назву та інше. Мова йде про такі онлайн-конструктори як [2]:

- *Wix*. Для створення сайту цей сервіс пропонує використовувати розмітку HTML5, що забезпечить підтримку на різних гаджетах. Із використанням пакету платних послуг можна розширити можливості створеного сайту або перенести його на свій хостинг;

- *uCoz*. За допомогою цього сервісу можна отримати всі складові для створення сайту, тобто велику кількість безкоштовних модулів, доступ по FTP, хостинг, конструктор та інші додаткові опції. Також можна переглянути відео-уроки, що допоможуть вирішити проблеми при створенні сайту;

- *A5*. Сервіс пропонує редактор сайту, 150 мегабайт дискового простору, можливість створити необмежену кількість сторінок із використанням HTML5 та flash, навчальні відео-уроки. При переході на оплачуваний варіант функціонування сайту використовуються гнучкі тарифи;

- *uKit*. Пропонується оплачуваний сервіс з безкоштовним тестовим періодом протягом 14 днів для ознайомлення і прийняття рішення про створення сайту. Користувач отримує широкі функціональні можливості, зручний інтерфейс, SEO можливості для просування, а також можливості доступу до аналітики сайту;

- *Nethouse*. Для створення сайту пропонується конструктор сайту, вишукані шаблони, необмежений дисковий обсяг, зручний інтерфейс, можливість впровадження системи електронних платежів, інтеграцію із соцмережами, SEO оптимізацію, технічну підтримку. Також існує тестовий період протягом 10 днів для додаткових платних послуг;

- *Umi*. Особливостями сервісу є сучасний дизайн шаблонів, модуль автоматичного просування в пошукових системах, необмежена кількість сторінок, синхронізація каталогу товарів підприємства із "1С Бухгалтерія" та програмою "Мій склад", адаптований модуль контекстної реклами Yandex.Direct;

- *Jimdo*. Сервіс містить велику кількість шаблонів, зручний інтерфейс, SEO інструменти, можливість формування власного шаблону. Також можна підключити Google Analytics, синхронізацію із Twitter і Dropbox, створювати QR-коди та версії сайту для мобільних пристроїв;

- *Redham*. Пропонований сервіс є комерційним продуктом, проте передбачає тестовий період 30 днів. Робота із створення сайту конструктором супроводжується підказками;

- *Setup*. Конструктор пропонує 5000 варіантів дизайну, інтегрується з сервісом SeoPult для автоматизації роботи із рекламою. За додаткову оплату можна отримати фотогалерею, імпорт із Excel, каталог, SEO-оптимізацію, розкрутку сайту, великий вибір віджетів, цілодобову підтримку тощо;

- *LPmotor*. Крім конструктора сайту клієнтам пропонується CRM-система, веб-аналітика, система платежів, доступи для спільної роботи тощо.

Проте виробникам необхідно врахувати, що для того, щоб новостворений сайт став популярним, він повинен містити цікавий контент, сучасний дизайн, активно використовуватися на різних гаджетах.

1. Сергеева О.Р. Сутність та особливості забезпечення конкурентоспроможності товару. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 20. С. 19-22. 2. Огляд конструкторів для створення власного сайту. URL: <https://sovety.pp.ua/index.php/ua/statti/windows/internet/2828-oglyad-konstruktoriv-dlya-stvorenniya-vlasnogo-sajtu> (дата звернення 14.06.2019).

КУПРІЙ О.Д.
Державна служба зайнятості (Центральний апарат)

СУЧАСНІ ТРЕНДИ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ: ДЕРЖАВНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

Ринок праці – це складна система державних та недержавних інститутів, які забезпечують ефективне використання робочої сили відповідно до потреб національної економіки, тісно пов'язаний з життєдіяльністю інших ринкових систем, залежний від розвитку виробництва та споживання.

На стан ринку праці, його структурні зміни постійно впливають соціально-економічні, суспільно-політичні процеси, що відбуваються в країні. В той же час економічний розвиток країни напряму залежить від професійно-кваліфікаційних характеристик трудового потенціалу країни.

Збройний конфлікт на території країни, втрата ринків збуту, скорочення робочих місць, складні геополітичні процеси вплинули на економічний стан в Україні. Оскільки зміни на ринку праці є віддзеркаленням змін в економіці країни, з 2014 року практично щороку відбувалося зменшення чисельності зайнятих осіб та зростання рівня безробіття.

За даними вибіркового обстеження населення з питань економічної активності, які проводить Державна служба статистики за методологією МОП, у 2018 році порівняно з 2013 роком найбільше скорочення рівня зайнятості відбулося в Донецькій області (з 60,3% до 50,0%), у Волинській області (з 59,7% до 49,5%), а рівень безробіття найбільше зріс в Луганській області (6,2% до 15,1%) та в Донецькій області (з 7,8% до 14,0%). Найбільш стабільною ситуація була в Івано-Франківській, Київській, Харківській та Чернівецькій областях, де відбувалися найменші коливання.

Здійснивши аналіз структурних змін серед зайнятого населення у розрізі видів економічної діяльності з урахуванням останніх звітних даних, слід відмітити, що найбільше зменшилася частка зайнятих у промисловості, яка скоротилася з 16,4% у 2013 році до 15,1% у 2017 році (зменшення на 729,4 тис. осіб), що напряму пов'язане зі структурними змінами в економіці країни. При цьому найбільш суттєво зросла частка зайнятих в державному управлінні й обороні – з 5% у 2013 році до 6,1% у 2017 році (збільшення на 17,4 тис. осіб).

В 2018 році вперше з 2014 року на ринку праці України зафіксовано позитивні тенденції щодо зростання зайнятості та скорочення безробіття.

За даними Державної служби статистики України, чисельність зайнятого населення у 2018 році, порівняно з 2017 роком, зросла на 205 тис. осіб та становила 16,4 млн осіб.

Рівень зайнятості населення зріс з 56,1% до 57,1%. Зростання рівня зайнятості відбулося в усіх регіонах. Найвищий рівень зайнятості спостерігався у м. Києві (62,6%), Харківській (61,4%), Дніпропетровській (58,6%), Київській (58,5%) та Сумській (58,4%) областях, а найнижчий – у Донецькій (50,0%) та Волинській (49,5%) областях.

Чисельність безробітного населення (за методологією МОП) у 2018 році, у порівнянні з 2017 роком, скоротилася на 119 тис. осіб та становила 1,6 млн. осіб.

Рівень безробіття (за методологією МОП) скоротився з 9,5% економічно активного населення у 2017 році до 8,8% у 2018 році. Скорочення рівня безробіття відбулося в усіх регіонах.

Найнижчий рівень безробіття спостерігався у Харківській (5,3%), Київській (6,3%), Одеській (6,4%) областях та місті Києві (6,2%), а найвищий – у Полтавській (11,2%), Волинській (11,4%), Кіровоградській (11,6%), Донецькій (14,0%) та Луганській (15,1%) областях.

Проте, не зважаючи на деяке покращення ситуації на ринку праці України, в жодному з регіонів не досягнуто показників 2013 року.

За результатами моніторингу «Створення та ліквідація робочих місць», що здійснюється відповідно Методики, затвердженої наказом Мінсоцполітики від 23.09.2013 № 611, у 2018 році загальна чисельність прийнятих на роботу на створені робочі місця склала 615,1 тис. осіб та збільшилась на 60% (231 тис. осіб), порівняно з 2017 роком.

Зростання чисельності прийнятих на роботу на створені робочі місця відбулося як у юридичних, так і у фізичних осіб.

В першу чергу, покращення ситуації на ринку праці стало наслідком позитивних тенденцій в економіці країни.

Завдяки пожвавленню економіки збільшився попит на робочу силу.

Кількість роботодавців, які протягом 2018 року співпрацювали з центрами зайнятості, порівняно з 2017 роком збільшилася на 10% та становила 201 тисячу. Завдяки тісній співпраці з роботодавцями протягом року кількість вакансій, поданих роботодавцями, зросла проти 2017 року на 10% та становила 1,1 млн одиниць (у 2015 році у базі даних налічувалося 876 тис. вакансій).

В структурі попиту на робочу силу переважає частка вакансій у переробній промисловості (виробництві) – 19,3%, яка зросла проти показників 2014 року, коли вона складала 18%. Значною є частка вакансій у оптовій та роздрібній торгівлі - 16,9% (у 2014 році – 17,1%) та у сільському господарстві - 14,6% (у 2014 році – 17,6%).

На ситуацію на ринку праці також впливає реалізація заходів з легалізації зайнятості. З метою подальшого зниження рівня тінізації відносин у сфері зайнятості та оплати праці, органам місцевого самоврядування передано повноваження із здійснення контролю за дотриманням законодавства про працю, що дозволяє поступово нівелювати застосування незадекларованої праці та вдосконалювати механізм державного контролю за додержанням законодавства про працю в частині оформлення трудових відносин з найманими працівниками.

Кількість громадян, зайнятих у неформальному секторі економіки у 2018 році, порівняно з 2017 роком скоротилася на 154,3 тис. осіб та становила 3,5 млн осіб. Відповідно скоротилася питома вага зайнятих у неформальному секторі з 22,9% у 2017 році до 21,6% у 2018 році. За останні десять років найбільша питома вага зайнятих у неформальному секторі економіки була зафіксована у 2015 році і складала 26,2% (4,3 млн. осіб).

Серед видів економічної діяльності найбільш поширеною неформальна зайнятість була у сільському, лісовому та рибному господарствах (42,9%), у оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів (18,2%), а також у будівництві (15,9%).

Покращенню ситуації на ринку праці сприяла діяльність державної служби зайнятості, яка була зосереджена на підвищенні ефективності співпраці з роботодавцями та шукачами роботи шляхом забезпечення індивідуального підходу до клієнтів, впровадження сучасних форм роботи.

В державній службі зайнятості запроваджено такі сучасні форми обслуговування шукачів роботи, як процедури профілювання зареєстрованих безробітних та соціального супроводу за підходом кейс-менеджмент, інститут кар'єрного радника, який дозволяє забезпечити індивідуальний підхід до кожного клієнта служби зайнятості, якісне надання послуг з планування кар'єри з урахуванням потреб роботодавців та можливостей шукачів роботи; індивідуальні плани надання послуг з працевлаштування, які є спільною програмою дій кар'єрних радників та зареєстрованих безробітних, що містять спільні зобов'язання обох сторін щодо пошуку роботи та забезпечують індивідуальний супровід і організацію надання послуг.

За сприяння державної служби зайнятості протягом 2018 року роботу отримали 826 тис. осіб, що на 6% більше, ніж у 2017 році.

Станом на початок 2019 року кількість вакансій, заявлених роботодавцями до державної служби зайнятості, у порівнянні з відповідною датою попереднього року, зросла на 16% та становила 58 тис. одиниць. Крім того, у базі даних служби зайнятості містилася інформація про 26 тис. пропозицій роботи, отриманих з інших джерел.

За умови подальшого економічного зростання, розвитку сприятливих умов для створення нових робочих місць та розширення попиту на робочу силу, подальшого удосконалення діяльності державної служби зайнятості надалі продовжуватимуться тенденції щодо покращення ситуації на ринку праці.

КУЦЕНКО К. І., ВОРОНЮК Є.В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

КУЦЕНКО Ю. А.

Харківський національний університет радіоелектроніки

КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

На теперішній час актуальним постає питання конкурентоздатності та адаптації підприємств в ринкових відносинах. У сучасному стані трансформацій економіки для ведення ефективної

господарської діяльності необхідно застосовувати нові методи та принципи комунікаційних технологій та їх використання, які адаптовані під сучасний стан економіки та враховують фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Цьому сприяв світовий розвиток віртуального простору. Комунікаційні технології можна охарактеризувати, як сукупність технологічних ресурсів та інструментів, що забезпечують процес збереження та створення інформації. Для того щоб використання комунікаційних технологій було ефективним та впливало на конкурентоздатність підприємства позитивно слід визначити їх основні складові. Щоб сучасному підприємству забезпечити стійкий розвиток, високу конкурентоздатність, слід розглядати комунікаційні технології, як ключовий фактор розвитку підприємницької діяльності. Саме вони забезпечать довгострокові та продуктивні відносини із споживачем, який виступає одним із основних елементів ведення господарської діяльності.

Отже, зростає важливість комунікаційних технологій під час становлення конкурентоздатності підприємств. Сучасні комунікаційні технології розвиваються дуже швидко та прогресивно, за допомогою яких прискорився процес ведення маркетингових досліджень. Тобто інформація та інформаційні технології відіграють важливу роль для ведення діяльності підприємств у цілому.

На сьогодні основними функціями комунікаційних технологій слід вважати: пошук інформації, збір інформації, аналіз інформації, вироблення нової інформації, структурування і зберігання інформації.

Інформаційні технології стали важливою складовою ефективного управління в умовах нагромадження обсягів зовнішніх та внутрішніх інформаційних потоків. Свідченням цього є те, що було включено до розрахунку індексу економіки знань – комплексного показника, який характеризує стан розвитку економіки, основаної на знаннях, групи показників, які описують стан розвитку інформаційної і комунікаційної інфраструктури.

Ефективність та успішність конкурентоспроможності підприємства залежить від того, як підприємства використовують свій інформаційний потенціал, як основу забезпечення інформацією та комунікативними інструментами для конкурентоздатності підприємства. Один із широко відомих інструментів комунікативних технологій це - віртуальний простір. Завдяки цьому інструменту реалізуються основні функції комунікаційних технологій. Значна частина комунікаційної діяльності підприємств спирається саме на використання такого інструменту. Віртуальний простір, як комунікаційна технологія в конкурентоздатності підприємств, виконує такі дві функції: внутрішня, зовнішня.

До внутрішніх функцій такого інструменту можна віднести: збір, обробку, аналіз інформації; систематизація та накопичення інформації; створення локальної мережі для корпоративного користування. До зовнішніх функцій слід віднести: розміщення реклами у соціальних мережах; розміщення реклами у віртуальному просторі; зв'язок із споживачем; вивчення ринку та конкурентів.

Отже, конкурентоздатність підприємств залежить від багатьох факторів. Комунікаційні технології допоможуть покращити та удосконалити конкурентоздатність підприємства. Саме комунікаційні технології займають основне місце під час реструктуризації, реорганізації та удосконалення підприємств.

КУШНІРЕНКО О.М., ЦИПЛІЦЬКА О.О.

Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

СТВОРЕННЯ ІНТЕРАКТИВНОЇ КАРТИ ПРОМИСЛОВИХ ОБ'ЄКТІВ ЯК ДІЄВОГО ІНСТРУМЕНТУ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Стрімкий розвиток інформаційних технологій та поширення цифровізації надає такі можливості і для стимулювання промислового розвитку, підвищення конкурентоспроможності та просування бренду українського виробництва. До того ж залучення інвестицій безпосередньо залежить від інформаційної відкритості та формування ефективних механізмів та форматів

комунікацій, адже посилення конкуренції та економічного суперництва між територіальними утвореннями за залучення інвесторів в економіку регіонів диктує необхідність використання більш ефективних інформаційних інструментів і розробку нових концепцій, що відповідають вимогам цільової аудиторії.

В даному контексті формування і просування промислових об'єктів України з використанням сучасних геоінформаційних технологій є дуже важливим і перспективним напрямком стимулювання промислового розвитку, адже впровадження і використання мультимедійного і інтерактивного контенту, під яким розуміється вид комп'ютерної технології, яка об'єднує традиційну статичну інформацію (текст, графіку) і динамічну (мова, відеофрагменти, анімація тощо), формуючи тим самим мультимедійний продукт. Такі технології вже широко застосовують в якості дієвих засобів органами державного управління в багатьох країнах, а в результаті розробки та впровадження такого інструменту відбувається отримання синергетичного ефекту.

Впровадження інтерактивної карти промислових об'єктів дає можливість будь-якому користувачу матеріалів подібного он-лайн продукту швидко отримати актуальну інформацію у вигляді карт, цифрових моделей, графіків, діаграм і інших способів візуалізації.

При розробці інтерактивної карти мають бути враховані такі аспекти: по-перше, яка саме інформація буде на ній відображена, і, по-друге, така карта має стати одним з головних інструментів інвестиційної політики в промисловому секторі, оскільки без належного її просування, інформування та включення в функціонал державних органів влади й підприємств, її корисність буде зведена нанівець.

Інформація, яка буде доступна для інвесторів, має відображати не лише узагальнюючі показники (як наприклад, в інтерактивній карті Європейських промислових відносин), а також ті, які напряду демонструють потенціал об'єкта (частка в експорті, рівень диверсифікації, рентабельність активів тощо); рівень деталізації інформації (наприклад, на карті може бути доступний опис бізнес-процесів промислових об'єктів, що функціонують на зразок моделі, представленої компанією Cisco або Oracle).

Всі перераховані інструменти досить широко поширені за кордоном. Унікальним в цьому плані є досвід Сінгапура – країни, що досягла в останні часи економічного дива та мала подібні до нашої випробування і виклики, і незважаючи на все, спромоглася завоювати лідерство. Сінгапурська інтерактивна геоінформаційна система OneMap12 є одним з найкращих прикладів подібних інструментів. З точки зору державних послуг цікавими є, наприклад, такі дані як об'єкти державного майна (офісні, торгові, виробничі площі), доступні для оренди; пошук інформації щодо земельних ділянок; карта меж земельних ділянок. Така карта містить також масу іншої корисної інформації для жителів і приїжджих – від трафіку, автобусних маршрутів і вартості оренди / купівлі нерухомості до карт місць розташування підприємств та точок реалізації їх продукції.

Досвід використання інтерактивних карт промислових об'єктів на рівні міста / регіону / країни демонструють Сполучені Штати, Канада, країни ЄС, країни СНД. Замовниками такої продукції виступають органи державної влади або професійні бізнес-асоціації, які зацікавлені в моніторингу та представленні інформації про промисловий потенціал підприємств та в залученні інвесторів. Часто інтерактивні карти присвячені або загальним питанням соціально-економічного розвитку регіонів або спеціалізовані за окремою сферою відання економічної політики та виступають допоміжним інструментом візуалізації даних про інвестиційну привабливість регіону. Прикладом може виступити інтерактивна карта показників створення робочих місць переробною промисловістю у США.

Найбільш активними ініціаторами розробки таких карт виступають професійні бізнес-альянси країн Європейського Союзу, часто за підтримки Європейської Комісії. Зокрема, Конфедерація європейських заводів із перетворення сміття в енергію (Confederation of European Waste-to-Energy Plants) створила інтерактивну карту таких заводів та у 2019 році виступила з ініціативою перед Європейською Комісією щодо сприяння та спрощення механізму залученню інвестицій в цю сферу за рахунок зміни регуляторних актів. Заводи із зборки та виробництва

автомобілів у Європі створили регулярно оновлювану інтерактивну карту своїх заводів, що служить інструментом більшої відкритості для інвесторів та клієнтів, а також сприяє налагодженню горизонтальних та вертикальних зв'язків між заводами. У 2014 році Європейська Кластерна Обсерваторія (European Cluster Observatory) запровадила інтерактивну порівняльну кластерну карту видів економічної діяльності та показників розвитку економіки на території ЄС. Кожні два роки на карту наносяться дані по основних промислових кластерах ЄС, показники їх діяльності, які визначають рівень їх конкурентоспроможності. Це дозволяє виявити основні закономірності формування кластерів, їх географічної концентрації та тенденції індустріальної трансформації в рамках регіонів ЄС.

Однак у вітчизняній практиці використання інтерактивних геоінформаційних інструментів поки що не є поширеним. Наразі в Інтернет просторі сформована електронна карта промислових підприємств України, що були відкриті з початку 2015 року на Національному промисловому порталі. В Україні також розроблено інтерактивну карту промисловості, на якій відображаються обсяги реалізованої промислової продукції у районах і містах, однак вона теж в повній мірі не відображає даних, які цікавлять потенційних інвесторів з метою прийняття рішень щодо придбання промислових активів.

Інтерактивні карти індустріальних об'єктів, таким чином, є інструментом як для інвестора, так і для органів влади, які з їх допомогою можуть здійснювати моніторинг інвестиційної привабливості підприємств та регіонів, виявляти можливості для створення кластерів тощо.

Розробка й забезпечення життєздатності такої інтерактивної карти промислових об'єктів буде обґрунтованою, якщо вона стане платформою для спільної роботи в інтерактивній карті між бізнесом та державою на забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості українського бізнесу. Така карта повинна динамічно оновлюватися, бути інтегрованою в процеси прийняття політичних рішень як інструмент. Загалом, зміст картографування промислових об'єктів повинна включати три головні елементи:

- поточний стан та промислове призначення об'єкта;
- ключові показники на ринку (для функціонуючих об'єктів) – опис продукції, її технологічна завершеність, обсяг ринку, фактори попиту й пропозиції тощо;
- важливі віхи у розвитку підприємства (модернізація обладнання, впровадження новітніх технологій, вихід на ринок із новим продуктом, розширення географії експорту тощо).

Перевагою створення карти промислових об'єктів є те, що вона підвищує інформаційну відкритість України, що є важливим фактором залучення інвесторів в країну, сприяє налагодженню комунікацій між усіма стейкхолдерами, детінізації бізнесу. Такі карти подають інформацію про промислові підприємства, які потребують інвестицій, зацікавлені співпрацювати з інвесторами та прагнуть вийти зі своєю продукцією на зовнішні ринки.

ЛИХОЛАТ С. М., МЕДВІДЬ Р. В.
Національний університет «Львівська політехніка»

ЕКОЛОГІЧНА СЕРТИФІКАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ТОВАРІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Націленість вітчизняних товаровиробників на євроінтеграційні процеси у сфері екології та захисту навколишнього середовища набула особливої актуальності. Для країн Європейського Союзу характерним є перехід до сталого розвитку через модернізацію галузей народного господарства на енергозберігаючі, ресурсоефективні та інші ресурсозберігаючі технології виробництва через що для України є нагальною необхідною потреба у комплексному спрямуванні зусиль на впровадження ефективних засобів непрямого регулювання ринкових відносин шляхом екологічної стандартизації, сертифікації та маркування за національними стандартами, які будуть інтегровані та гармонізовані у відповідності до міжнародних стандартів [1, 2].

Згідно з положеннями Угоди про асоціацію Україна взяла на себе зобов'язання сертифікації продукції відповідно до вимог європейського ринку, а зокрема інтегрувати в екологічну та торгову політики вимоги екомаркування та процедури його проведення. Імплементація сертифікації продукції передбачає розкриття основних понять екологічної сертифікації та екомаркування, формування та обґрунтування вимог до компетентних організацій, які братимуть участь в екомаркуванні, опис процедури присвоєння екологічного знаку, вимог щодо контролю його присвоєння та механізми стимулювання екомаркування товарів [1, 2].

На даний час у європейських країнах екомаркування продукції стало невід'ємною складовою екологічного менеджменту, адже інформує споживачів про екологічну безпечність товарів та технології їх виробництва, а виробників про конкурентну перевагу серед інших підприємств. Варто зауважити, що запровадження екологічної сертифікації дозволить виробникам комплексно оцінити та підтвердити удосконаленні екологічні характеристики, застосувати інноваційні підходи для збільшення продажів та вийти на ринки в категорії «екопродукція» [3].

Вагомим досягненням України у сфері екологічної сертифікації товарів стало скасування старої системи, яка була залежною від державного впливу та комерціалізації. Екологічна безпека продукції тепер знаходиться під контролем як громадських, так і споживчих організацій, що самостійно сертифікують товари і послуги [4]. Особливої популярності набирає в Україні екомаркування Всеукраїнської спілки екологічного маркування «Зелена Зірка», яка проводить моніторинг екобезпеки товарів і послуг, екоекспертизи продукції та дотримуються принципів прозорості у виставленні професійної, громадської і споживчої оцінок. Підприємства, які отримали позитивні оцінки фахівців і взяли зобов'язання щодо виконання екологічних рекомендацій, отримують екосертифікат і право на маркування продукції знаком «Зелена Зірка».

Проте є ряд причин, які зменшують ефективність застосування знаків екологічного маркування, що пов'язано із залежністю від структури ринку споживачів та їх мотивацією щодо екологічно спрямованої поведінки. Мотивуючий вплив не відбудеться, якщо більшість споживачів виявиться не обізнаними чи байдужими до екологічних проблем, загалом, або до їх певних видів, зокрема. Наприклад, споживач може усвідомлювати доцільність вибору енергоефективних побутових приладів, однак не знає про можливість збереження екологічної безпеки після їх експлуатації в майбутньому (правил утилізації) [3, 5]. Крім того, якщо підприємство використовує екознак, воно ще повинне підготувати рекламну кампанію в якій активно пропагуватиметься знак екологічного маркування.

Таким чином, знання екологічного маркування споживачами дає змогу їм зробити правильний екологічно орієнтований вибір, а використання екологічного маркування підприємствами – отримати суттєві переваги на ринку екологічних товарів. У свою чергу, отримання екознака передбачає проходження процедури оцінки екологічності товару, що підвищує принципову можливість появи на ринку товару, що відповідає вимогам екологічності.

1. Марушевський Г. Б. Інтеграція екологічної політики в Україні в контексті європейської інтеграції / Г. Б. Марушевський. // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2015. – №1. – С. 113–119.
2. Берзіна С. В., Капотя Д. Ю., Бузан Г. С. Екологічна сертифікація та маркування. Методичний довідник. – К.: вид-во Інститут екологічного управління та збалансованого природокористування, 2017. – 114 с.
3. Оксентюк Б. А. Поняття та значення екомаркування в системі екологічного маркетингу / Б. А. Оксентюк. // Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції «Теоретичні та прикладні аспекти розвитку економіки». – 2014. – С. 113–115.
4. Українські виробники товарів і послуг проходять екологічну сертифікацію за новими європейськими стандартами [Електронний ресурс] // ВСЕМ «Зелена зірка». – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://greenstar.org.ua/25-ukrayinsk-virobniki-tovarv-poslug-prohodyat-ekologchnu-sertifkacyu-za-novimi-yevropeyskimi-standartami.html>.
5. Присяжна О. В. Екологічне маркування як чинник охорони навколишнього середовища та здоров'я людини / О. В. Присяжна, І. В. Данилюк, І. С. Сагайдак. // Ірпінь: УДФСУ. – 2016. – С. 181–185.

ОПТИМІЗАЦІЯ МЕДИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ОСНОВІ ДОКАЗОВОЇ ПОТРЕБИ В МЕДИЧНІЙ ДОПОМОЗІ В ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЗ УКРАЇНИ

Вертикально інтегрована система лікувально-профілактичних установ (ЛПУ) різних рівнів, що фінансуються за загальним поособовим нормативом, - це найефективніший підхід вирішення проблеми оптимізації фінансування і структури надання медичної допомоги. Вона передбачає організацію усіх видів медичної допомоги в єдиному медичному комплексі з організацією «внутрішнього» ринку медичних послуг і пріоритетом первинної ланки охорони здоров'я. Головні відмінності такого підходу - це принцип договірних відносин між єдиним замовником і об'єднаною мережею ЛПУ на основі фіксованого поособового нормативу; договірні відносини всередині замкнутого комплексу ЛПУ; проведення економічних і організаційних заходів з управління структурою надання допомоги. Пропонована схема фінансування засновано на якісно іншому підході. Об'єктом фінансування є не окрема госпітальне установа, поліклініка або центр ПМСД, а весь комплекс медичних установ [1]. Принцип розрахунку з кожним установою за наданий вид допомоги поступається місцем принципу фінансування комплексу взаємопов'язаних установ на основі поособового нормативу. Інтегрована система ЛПУ отримує фінансування на одного жителя на основі попереднього платежу, тобто незалежно від обсягу наданих детальних послуг. А оскільки поособовий норматив є тарифом, то фінансування виявиться фіксованим. У такій системі організації та фінансування медичної допомоги вирішальну роль набуває управління собівартістю послуг за законами внутрішнього ринку в рамках єдиного медичного комплексу, який інтегрував свої можливості. Робота в такій системі потребують оптимізації обсягів медичної допомоги, постійного пошуку шляхів для зниження необґрунтованих витрат. При цьому фінансовий інтерес постачальників послуг буде полягати в раціональному управлінні їх собівартістю, а не в наданні більшої кількості послуг як при системі "оплати за послугу". Система управління собівартістю через поособовий норматив вимагає зниження обсягу послуг і вартості на одного пацієнта, однак, при цьому, повинні зберегтися якість допомоги і задоволеність пацієнта. В результаті з'являється можливість поєднати загальну зацікавленість всього комплексу ЛПУ в підвищенні якості та економічної ефективності надання медичної допомоги з відповідальністю і економічною зацікавленістю кожної ланки - сімейних лікарів, поліклінік, госпітальних відділень, параклінічної служби, аптек тощо. Кожна з них, крім власного інтересу в розширенні обсягу наданих послуг і збільшенні доходу даної установи, повинно бути зацікавлена також в ефективному функціонуванні всього комплексу. Загальний дохід установи або його підрозділу складається з доходу, отриманого від надання послуг своїми силами, і економії, яка виникає в результаті оптимізації структури надання медичної допомоги. Причому поособовий норматив фінансування може використовуватися як для всього комплексу послуг, що надаються, так і для окремих спеціальностей і груп діагнозів всередині інтегрованої системи. В цьому випадку єдиними фінансовими зобов'язаннями зв'язуються всі установи і служби, які беруть участь у профілактиці, діагностиці та лікуванні певної групи захворювань[2]. При цьому інтегруючи медичну допомогу визначають як медичну допомогу, максимально орієнтовану до потреб пацієнта, яка надається на основі тісної взаємодії і координації між постачальниками первинної та спеціалізованої медичної допомоги, з чітким розподілом обов'язків і спільною відповідальністю за кінцевий результат [3].

Принцип формування поособового нормативу - включення в нього витрат на всі взаємопов'язані види допомоги. До складу поособового нормативу доцільно включати витрати на зовнішні джерела надання допомоги, наприклад, за скеруваннями в обласні установи. Ланки надання медичної допомоги ведуть переговори про розподіл поособового нормативу. Кожне з них бере на себе певні зобов'язання щодо обсягу послуг, що надаються і поділу фінансових ризиків з іншими ланками. Відносини між ними будуються на основі договору. У ньому вказуються види

послуг, що надаються, визначаються фінансові зобов'язання сторін. Направлення пацієнта до фахівця або в стаціонар не припускав розрахунку між направляючою стороною і надає сторонами за кожен пролікований випадок. Ретроспективний принцип розрахунку поступається місцем авансового платежу: кожна зі сторін заздалегідь домовляється про що припадає їй частці поособового нормативу. Якщо ланка ПМСД бере на себе певні види малої хірургії, то їй відходить і відповідна частка поособового нормативу («гроші йдуть за пацієнтом»). Вона бере на себе і пов'язані з цим фінансові ризики: якщо фактичне число таких хворих буде більше, ніж передбачалося, то покривати витрати доведеться зі своєї поособового нормативу [4]. Тому організації охорони здоров'я мають всі стимули, в тому числі і фінансовий, для вкладення коштів в здоров'я пацієнта, в удосконалення методів ранньої діагностики захворювань та інші профілактичні заходи. На "вході" в цю систему діють певні умови забезпечення якості. Головне з них - інформація про емпірично доведену кращу клінічну практику, що включає клінічні та економічні показники. Засновані на цій інформації клінічні протоколи та керівництва рекомендують медичні втручання з найбільшою клініко-економічною ефективністю. Щоб скоординувати надання медичних послуг незалежно від того, хто і де їх надає, учасники використовують локальні клінічні протоколи (медичні маршрути пацієнтів), складені на основі фактичних даних з урахуванням передових методів роботи. Всі члени міждисциплінарних груп, включаючи сімейних лікарів, повинні слідувати цим протоколам і обґрунтовувати причини можливих відхилень. У протоколах чітко визначені вимоги до кваліфікації, необхідної для виконання кожної медичної процедури. Завдяки цим вимогам навички всіх учасників групи використовуються найбільш ефективно [5]. Медичні маршрути пацієнтів, побудовані сімейними лікарями на підставі клінічних протоколів, є основою для реалізації механізму «гроші йдуть за пацієнтом» як при вертикальній, так і при горизонтальній інтеграції [6]. В процесі реструктуризації охорони здоров'я слід робити ставку на позаринкові регулятори - планування мережі медичних організацій на основі доказової потреби в медичній допомозі, узгодження обсягів послуг, а також на адекватні такому підходу методи оплати медичної допомоги - використання переважно попередніх, а не ретроспективних методів оплати. Найбільш повно цим підходам відповідає створення різних форм інтеграційної взаємодії. Таке об'єднання закладів охорони здоров'я в економічно вигідні мережі дозволяє найбільш повно задовольняти потреби населення, що обслуговується і знижувати негативні наслідки наростаючої конкуренції [7].

1. *Енциклопедія. Сімейна медицина: у 5 т. Т.5. Державне управління сімейною медициною.* / Є.Х. Заремба, І.І. Фуртак, А.І. Голунов, Р.Ю. Грицко, та ін.; За ред. В.Г. Передерія, Є.Х. Заремби, 2012. – 704 с.

2. *Напрями управління впровадженням, діяльністю та вишколом фахівців сімейної медицини в Україні: монографія* / І.І. Фуртак, Р.Ю. Грицко, Р.С. Морочковський. – Львів: Сполом, 2013. – 188 с.

3. *Фуртак І.І., Гринаш В.М. Удосконалення управління у сфері охорони здоров'я України в умовах євроінтеграції // Ефективність державного управління: Зб. наук. праць ЛРІДУ НАДУ/ За заг. ред. А.О. Чемериса.- Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2005. – Вип.8. – С.325-332.*

4. *Автоматизована система управління наданням послуг населенню органами державного управління та місцевого самоврядування. Свідоцтво № 9834 про реєстрацію авторського права від 19.04.2004. Державний департамент інтелектуальної власності Міністерства освіти і науки України / Фуртак І.І. - №9694; Заяв. 24.02.2004.- К.: Міністерство освіти і науки України, 2004.- Вип.5.- С.290.*

5. *Автоматизована система управління концепції розвитку медсестринської служби. Свідоцтво № 17211 про реєстрацію авторського права від 11. 07. 2006. Державний департамент інтелектуальної власності Міністерства освіти і науки України / Фуртак І.І. - № 17 185; Заяв. Від 15.05. 2006.- К.: Міністерство освіти і науки України, 2006.- Вип.10.- С.264.*

6. *Методологія створення автоматизованої системи управління охороною здоров'я на засадах сімейної медицини та механізм її реалізації. Свідоцтво № 11734 про реєстрацію авторського права від 08.12.2004. Державний департамент інтелектуальної власності Міністерства освіти і науки України / Фуртак І.І., Голунов А.І., Балута І.А., Гринаш В.М.- № 11705; Заяв. 15.10.2004.- К.: Міністерство освіти і науки України, 2004.- Вип.6.- С.513.*

7. *Інтегруюча модель системи охорони здоров'я і механізми її реалізації та основні засади створення служби управління медичними послугами. Свідоцтво № 70353 про реєстрацію авторського права від 09.02.2017. Державна служба інтелектуальної власності України / Фуртак І.І., Голунов А.І., Фуртак І.І., Балута І.А., Фуртак А.І., Фуртак А.І.- Заяв. № 70949 від 13.12.2016.*

ОЦІНЮВАННЯ ЛІДЕРСЬКИХ ЗДІБНОСТЕЙ – КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА НА РИНКУ ПРАЦІ

Ринок праці в Україні характеризується зростанням потреб у працівниках із характерними рисами лідерів. Проблема визначення серед ряду рис пересічних особистостей саме тих, які описують лідерські здібності, набуває свого поширення останнім часом. Набуває гострої актуальності пошук таких підходів до оцінювання лідера, які дали б змогу швидко і якісно виділити ті цінності, що несуть глибокі цивілізаційні впливи. Зазначене формує потребу у проведенні дослідження та аналізування рольової диференціації лідерських здібностей, які зі звичайних людей перетворюють їх у видатні особистості, що змінюють сучасність.

Видатні вчені в Україні та закордоном, серед яких Басс Б., Бродбек Ф., Бублик М., Завербний А., Кальницька К., Петрсон М., Сміт П. тощо присвятили свої дослідження соціалізації економіки та її змінам під впливом лідерства. У роботі [1] вивчають особливості молодіжного лідерства в інноваційній структурі стратегій розвитку компаній. З розвитком інклюзивної економіки, як вважають ряд дослідників у роботі [2], лідерство притаманне всім верствам населення як протиставлення до офіційної влади, до системи діючих цінностей, норм і соціальних принципів.

З метою дослідження існуючого досвіду відбору якостей лідера серед ряду здібностей особистості було поставлено завдання дослідити відомі підходи до оцінювання лідерських здібностей, запропонувати метод оцінювання їх рольовій диференціації, провести його апробацію на прикладі відомої особистості із першої сотні найбагатших людей світу.

Лідерські риси у провідних компаніях світу вважають конкурентною перевагою працівника і використовують для стратегічного розвитку компаній. У результаті аналізу зарубіжних та вітчизняних підходів до виділення якостей лідерів серед ряду здібностей особистості, виявлено, що інформаційні технології змінюють систему цінностей. Сьогодні людський капітал замінюють штучним інтелектом, де працю м'язів замінюють механічні роботи, а діяльність мозку програмують на рівні нейронів, створюючи штучний інтелект. Це все формує виникнення нової моделі, яку Бублик М.І. в роботі [3, с.122-132] назвала людиноскоцентрованою (гомологізованою). В умовах зростання глобальної конкуренції, як доведено в [4], ключову роль відіграє соціалізація людського капіталу, що проявляється у зростанні конкурентних потреб шляхом підвищення турботи про клієнтів, співробітників і, навіть, постачальників. Суспільство сформувало запит на такі риси бізнес-лідерів як турбота, любов, співчуття тощо, які неможливо описати штучним інтелектом [5]. Як вважає Адізес І. К. [6], розвиток лідерства повинен проходити не тільки на рівні управління організацією та її ресурсами, а й на рівні вищих потреб, серед яких сфера почуттів (любов, совість, турбота про здоров'я тощо). Це переміщає систему менеджменту із світу сили (розуму), яку Адізес І. К. [6] називає чоловічим типом лідерства, у світ почуттів (серця), названу жіночим типом лідерства. Як доказ, у [6] наводяться приклади зростання кількості жінок, що очолюють найбільші успішні корпорації у світі.

Перш за все, керівники на макрорівні (топ-менеджери держави) повинні забезпечити соціальні мінімуми у повній мірі, тобто на такому рівні, щоб витрати на освіту, розваги та заощадження склали 20% від доходу домогосподарства [7]. На мікрорівні ж соціальні мінімуми повинні сприяти зростанню інтелектуальної складової людського капіталу.

Всі ці цінності закладаються ще в період формування особистості, тому для аналізу та оцінювання лідерських здібностей було вибрано Гейба Логана Ньюелла (Gabe Logan Newell), який є співзасновником і виконавчим директором корпорації Валве (Valve Corporation), інформація про якого є у вільному доступі та легко може бути акумульована для проведення дослідження. Серед підходів до оцінювання лідерських якостей було вибрано експертний метод із визначенням

вагових коефіцієнтів, що найкраще підходить для компаній у сфері ігрової індустрії та цифрового дистриб'юторства.

Результати проведеної рольової диференціації 24-ох лідерських здібностей Г. Ньюелла засвідчили, що найбільше значення мають професійні здібності (4 риси), трошки менше мають здібності, що стосуються взаємодії з підлеглими (8 якостей), а найменше – особисті здібності (12 якостей). Пелюсткова діаграма (рис.) вказує на зміщення в бік професійних здібностей, що в сфері ІТ-компанії відіграє ключову роль.

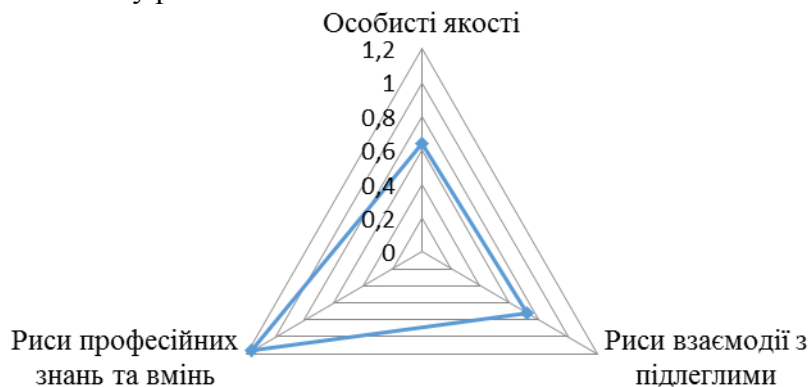


Рис. Пелюсткова діаграма рольової диференціації лідерських здібностей Г. Ньюелла

Примітка. Розроблено автором

Запропонований підхід до проведення рольової диференціації лідерських здібностей в умовах здійснення організаційних змін компаній ІТ-ринку також можна використовувати і при оцінюванні лідерських здібностей як найбагатших людей світу, так і топ-менеджерів компаній.

Отже, зарубіжний та вітчизняний досвід виділення якостей лідерів серед ряду здібностей особистості дав змогу провести їх рольову диференціацію на прикладі Г. Ньюелла. Запропонований підхід проведення рольової диференціації лідерських здібностей може бути використовуваний як конкурентної переваги на ринку праці.

1. Бублик М. І., Копач Т. М. (2018). Розвиток молодіжного лідерства в структурі інноваційних стратегій розвитку закладів вищої освіти. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: *Логістика*, 892, 32–37. 2. Bublyk M., Duliaba N., Petryshyn N., Matseliukh Yu., & Serhiychuk V. (2019). *Socio-legal aspect of the strategic development of inclusive higher education and social entrepreneurship. In Social and legal aspects of the development of civil society institutions.* (pp. 31-84). Warsaw: BMT Erida Sp.z o.o., Part II. 3. Бублик М.І. (2015). Техногенні збитки у національному господарстві: економічне оцінювання та засади державного регулювання. Львів: Видавництво Львівської політехніки. 4. Bublyk M., & Shakhno A. (2018) *The role of socialization of human capital development in global competition conditions. Economic analysis*, 28 (4), 295-304. 5. Zaverbnyj, A., Redina, Ye., Matseliukh, Yu. (2019) *Role Differentiation of Leadership Knowledge and Its Assessment Tools. Economics. Ecology. Socium*, 3, 62-70. 6. Adizes, I. K. (2017). *Insights On Personal Growth. Vol.II. Los Angeles: Embassy Book*. 7. Bublyk, M.I., Karpiak, A.O., & Rybytska, O.M. (2016). *Problems of understated social minima in the national economy of Ukraine. Economics: time realities*, 2 (24), 92-99. Retrieved from: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/n2.html>.

РОЗВИТОК МИТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Прагнення України інтегруватись та успішно функціонувати у Європейському Союзі повинні супроводжуватись перманентним нарощенням її міжнародної конкурентоспроможності та зміцнення іміджу як надійного стабільного партнера в очах європейської спільноти. Вирішення цих завдань уможлиблюється на основі прогресивного розвитку, удосконалення та гармонізації із європейськими принципами пріоритетних функціональних сфер держави. В умовах європейської інтеграції актуалізується необхідність реформування національної митної системи з огляду на активізацію зовнішньоекономічної діяльності, що спричинює зростання навантаження на митні органи. При цьому, однією із ключових проблем, яка потребує нагального вирішення, є низький рівень розвитку митної інфраструктури, що не дає змогу якісно реалізовувати базові митні функції та забезпечувати ефективне митне обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. З огляду на вищевикладене, розроблено ключові заходи для розвитку митної інфраструктури в державі з урахуванням європейських митних стандартів, що дасть змогу водночас підвищити міжнародну конкурентоспроможність України:

- покращення матеріально-технічної бази митних органів шляхом забезпечення митних працівників необхідними простими та високотехнологічними засобами митного контролю (сканерами, зчитувачами номерних знаків транспортних засобів, портативними зчитувачами технічних паспортів та проїзних документів, відеокамерами, вагами, картрідерами, тощо). Реалізація заходу дасть змогу забезпечувати якісне й оперативне митне оформлення, ідентифікувати належним чином товари, що становлять об'єкти ризику, та вилучати їх з обігу, і таким чином сприяти безперервності міжнародних торгівельних операцій, підвищувати рівень національної безпеки та захисту громадян держави;

- оптимізування кількості пунктів пропуску на кордонах держави шляхом побудови нових пунктів пропуску у місцях інтенсивного перевантаження. Захід спрямований на уникнення черг у пунктах пропуску та забезпечення оперативного перетину кордону;

- удосконалення стану окремих пунктів пропуску шляхом створення пішохідних переходів, оптимального розмежування смуг руху для різних видів транспорту (з іноземною та національною реєстрацією, легкових автомобілів, автобусів та вантажівок). Реалізація заходу забезпечуватиме підвищення оперативності проходження митних процедур;

- забезпечення пунктів пропуску необхідним дорожнім обладнанням та технікою (автонавантажувачами, світлофорами, шлагбаумами тощо) та покращення стану доріг і доїзду до пунктів пропуску, транспортного сполучення між пунктами пропусками. Запровадження заходу дасть змогу покращити стан митної інфраструктури та підвищити якість митного обслуговування;

- побудова спільних митних постів з країнами ЄС. Захід спрямований на скорочення часу для проходження митних процедур, підвищення рівня митного контролю та безпечності міжнародних ланцюгів постачання;

- удосконалення рівня сервісного обслуговування у пунктах пропуску на кордоні на засадах покращення стану приміщень санітарно-гігієнічного призначення, побудови закладів харчування, фінансових, медичних, страхових, юридичних, фінансових установ, готелів, станцій технічного обслуговування, автотранспортних стоянок. Імплементация заходу підвищуватиме рівень комфортності перетину кордону, формуватиме позитивний імідж держави та стимулюватиме зовнішньоекономічну діяльність іноземних підприємств на митній території країни.

ЛЕГАЛІЗОВАНА В УКРАЇНІ ДЕРЖАВНА ДОПОМОГА СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Економічна конкуренція - це не тільки про приватний, індивідуальний інтерес як предметну основу публічної уваги, наприклад, через механізм правового регулювання. Економічна конкуренція мотивує і зовнішні, глобальні інтереси підтримки національного товаровиробника або, скажімо, галузі економіки, її сегмента, виробника з боку держави, місцевої влади. Антимонопольно-конкурентна законодавча спрямованість тривалий час не опосередковувала таку підтримку в Україні. Не проводилося її зіставлення з цільовою спрямованістю такого проконкурентного правового регулювання. Тому і не виникало питань, наприклад, про її допустимість (правомірність) чи ні. Це були індивідуальні владні рішення, оформлені різними правовими актами рівня і Закону, і постанови Уряду, і рішення місцевої ради, і т.п. Предметне ж включення державної допомоги суб'єктам господарювання (далі також - державна допомога) в проконкурентне правове регулювання на основі законодавчої заборони останньої висвітлювало проблематику легалізації її допустимості.

Перший (базовий) рівень такої легалізації відображений в спеціальному законодавчому акті про державну допомогу суб'єктам господарювання (далі - Закон). Другий пов'язаний з необхідністю приведення іншого численного законодавства про допомогу у сфері господарювання з боку держави (в першу чергу рівня законів) у відповідність до Закону. До третього пропонуємо віднести практичну реалізацію законодавчих вимог на місцевому рівні, надання ознаки правомірності прийнятим рішенням і рішенням, які приймаються, про підтримку у будь-якій формі суб'єктів господарювання за рахунок місцевих ресурсів, що спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності (з урахуванням вимог п. 1 ч. 1 ст. 1 Закону).

Базовий рівень легалізації вимагає аналізу проблематики з позиції комплексності, так як включає кілька напрямків. Перш за все необхідно враховувати сферу дії Закону, особливо ту державну допомогу, яка не підпадає під його правові приписи (ч. 2 ст. 3). Наприклад, можна вказати на господарську діяльність, пов'язану з наданням послуг, що становлять загальний економічний інтерес, у частині компенсації обґрунтованих витрат на надання таких послуг: у сфері функціонування ринку електричної енергії; у сфері функціонування ринку природного газу; у сфері надання житлово-комунальних послуг. Конкретний перелік таких послуг був затверджений Урядом у 2018 році.

Фундаментальне значення встановлення сфери застосування Закону полягає також у можливості потенційного звуження його дії, наприклад як це було зроблено минулого року, коли були виключені (тобто легалізована державна допомога) проекти, що реалізуються Українським культурним фондом у порядку, встановленому відповідним законодавчим актом (Закон України «Про Український культурний фонд» № 1976-VIII від 23 березня 2017 року).

Загальний принцип недопустимості державної допомоги суб'єктам господарювання (ст. 2 Закону) нівелюється виключеннями з нього, встановленими Законом (ст. 2 та розділ 2 Закону). І тут законодавець виділяє дві групи такої легалізованої допомоги: допустима в силу правової норми (ст. 5 Закону) і та, що може бути допустимою Уповноваженим органом (за Законом - це Антимонопольний комітет України (ч. 1 ст. 8 Закону)) при дотриманні ряду умов, встановлює які в тому числі Уряд (ст. 6 Закону).

Безумовно припустимою є та державна допомога, яка надається для досягнення однієї з двох цілей: 1) забезпечення споживачів соціально важливими товарами, за умови, що така допомога не є дискримінаційною стосовно місця походження товарів; 2) відшкодування шкоди особам,

постраждалим внаслідок надзвичайних ситуацій техногенного чи природного характеру, згідно із законом.

З урахуванням критеріїв допустимості для окремих категорій державної допомоги, а також зазначених вище цілей, передбачених Законом та актами Уряду, Антимонопольний комітет України може прийняти рішення про допустимість державної допомоги суб'єктам господарювання. При цьому в актах повинні обов'язково передбачатися: мета і форми державної допомоги; категорії отримувачів державної допомоги; максимальний розмір державної допомоги, яка може надаватися; умови та спосіб розрахунку сукупного розміру державної допомоги; витрати, що можуть бути відшкодовані отримувачам державної допомоги.

За останній час урядові документи прийняті відносно наступних категорій державної допомоги: 1) допомога для забезпечення розвитку регіонів; 2) підтримка середнього та малого підприємництва; 3) допомога на професійну підготовку працівників; 4) допомога на працевлаштування окремих категорій працівників та створення нових робочих місць; 5) допомога на відновлення платоспроможності та реструктуризацію суб'єктів господарювання; 6) допомога на проведення наукових досліджень, технічний розвиток та інноваційну діяльність. Названі у Законі, але не охоплені поки урядовим регулюванням допомога на захист навколишнього природного середовища і допомога на підтримку окремих галузей економіки.

Крім цього слід вказати ще на наявність фактичної квазі-легалізації державної допомоги суб'єктам господарювання за допомогою процедурних правил, передбачених Законом: правило про звільнення від обов'язку повідомлення про нову державну допомогу окремих груп надавачів категорій державної допомоги (ст. 7 Закону). Також не подаються повідомлення щодо: 1) незначної державної допомоги, якщо вона не стосується безпосередньо підтримки експортних операцій або переважного використання продукції вітчизняного виробництва порівняно з імпортованою продукцією; 2) внесення до чинних програм державної допомоги змін, що передбачають збільшення фінансування менш як на 20 відсотків бюджету відповідної програми (п.п. 2,3 ч. 3 ст. 9 Закону). При цьому до незначної державної допомоги віднесена державна допомога одному суб'єкту господарювання, сукупний розмір якої незалежно від її форми та джерел не перевищує за будь-який трирічний період суму, еквівалентну 200 тисячам євро, визначену за офіційним валютним курсом, встановленим Національним банком України, що діяв на останній день фінансового року (п. 9 ч. 1 ст. 1 Закону).

Звісно, в зазначених вище випадках легалізація в повному розумінні цієї категорії відсутня, проте дуже близька до визнання фактично правомірності такої державної допомоги суб'єктам господарювання.

Таким чином, правомірною (узаконеною на рівні спеціального Закону) в Україні є державна допомога суб'єктам господарювання, яка:

1) виведена зі сфери дії Закону, а відповідні правила прописані на рівні як спеціальних Законів, так і актів Уряду;

2) безумовно допустима державна допомога суб'єктам господарювання для досягнення цілей, які встановлені законодавцем;

3) допустима за рішенням Антимонопольного комітету України, з урахуванням цілей такого роду допомоги, а також з урахуванням цілей і критеріїв законодавчо встановлених окремих категорій державної допомоги у відповідності з актами Уряду.

Для остаточного вирішення проблематики легальності підтримки у будь-якій формі суб'єктів господарювання за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів, що спотворює або загрожує спотворенням економічної конкуренції, створюючи переваги для виробництва окремих видів товарів чи провадження окремих видів господарської діяльності, потребують також свого узгодження матеріальні та процесуальні законодавчі вимоги спеціального Закону щодо такої державної допомоги.

КОНКУРЕНЦІЯ ТА СПІВПРАЦЯ В КОНКУРЕНТНІЙ ВЗАЄМОДІЙ РИНКОВИХ СТРУКТУР ЯК ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Економічний розвиток належить до таких економічних процесів, кінцевим результатом яких є підвищення добробуту населення, прибутковості підприємств тощо. Відповідно, управління економічними системами передбачає прийняття державними органами рішень, які повинні сприяти економічному розвитку. Суб'єкти господарювання, як учасники мікросистеми, зокрема, ринків, без втручання держави через свою ринкову поведінку теж можуть сприяти економічному розвитку.

Більшість споживчих ринків функціонують в умовах посиленої конкуренції, наслідком чого є жорстка боротьба за споживача, за доступ до ресурсів, ринкових прибутковостей. Відповідно учасники ринкового змагання володіють різними конкурентними перевагами, які дають можливість виживати в ринкових умовах та перемагати. Для досягнення відповідних конкурентних переваг підприємства витрачають значні ресурси, в т.ч. часові та матеріальні, а при високому рівні динамізму в конкуренції, такі витрати переважно мають постійний та зростаючий характер.

Існування конкуренції є одним із чинників появи та існування економічного зростання, оскільки підприємства в конкурентній боротьбі прагнуть досягти кращих ринкових показників, що і є складовою економічного зростання. Будь які домовленості, наслідком яких є усунення конкуренції з ринку, антимонопольними відомствами трактується як порушення і до таких підприємств застосовуються санкції. Однак конкуренти на ринку, які не бажають змагатись та працювати в умовах ринкового змагання, можуть узгоджувати свою поведінку з конкурентами, та розпочати конкурентну співпрацю на ринку, дотримуючись конкурентних правил.

Від так, виникає ситуація, за якої конкуренція в своєму первинному вигляді перестає існувати, натомість виникає конкурентна співпраця. Відповідно така співпраця, як альтернатива конкуренції теж впливатиме на економічний розвиток. Сама ж конкурентна співпраця, як чинник економічного зростання, може проявлятися в тому випадку, коли учасники такої співпраці вирішують спільні для конкурентів проблеми існування на ринку – постачання матеріалів та сировини, збут продукції, спільне виконання великих замовлень, спеціалізація у виготовленні складових певного кінцевого товару тощо. Кожний із видів співпраці передбачає певну економію ресурсів, покращення якісних характеристик товару та більш повне задоволення потреб споживача, що і забезпечує економічне зростання.

Конкурентна співпраця може використовуватись як засіб входження на нові ринки, боротьби з більш потужними конкурентами, тому є актуальною для малих та середніх підприємств, які власними силами не здатні протистояти конкуренції великих ринкових гравців. Прикладом такої співпраці є об'єднання шести жінок з Чикаго (США), кожна з яких спеціалізувалась на пошитті певного виду головного убору і яким вдалось через об'єднання налагодити спільне постачання матеріалів та розподілити виконання великих замовлень [3].

Для прийняття рішення щодо участі в співпраці з конкурентами підприємства повинні постійно аналізувати конкурентне середовище, прогнозувати появу сильного конкурента та якісної конкуренції, технологічний розвиток ринку, оцінювати свої можливості в конкурентному змаганні. Як зазначає І. Гут, співзасновник CEO шведського проекту Develop Your Business, якщо на ринку виникла якісна конкуренція, то підприємствам потрібно:

- постійно аналізувати та прогнозувати ринкову ситуацію та поведінку конкурентів і не обмежуватись відносинами лише зі споживачами, оскільки динамічна конкуренція може призвести до втрати ринкового контролю з боку конкретної фірми;

- концентрувати увагу на конкретній галузі, продукті чи споживачі і досягати професійного рівня, оскільки розпорошеність ресурсів не дасть можливості здобути перевагу в конкурентній боротьбі;

- контролювати рівень витрат та підвищувати власну ефективність і продуктивність, як джерела прибутку, оскільки технологічні переваги конкурентів забезпечать не лише переваги у ціні, але й у якості продукту;

- підвищувати якість комунікацій зі споживачами стосовно конкретного продукту. Якісна конкуренція з огляду на технологічний розвиток дуже швидко зростає і відповідно досягнувши певного рівня якості, не можливо зупинитись, бо конкуренти можуть запропонувати кращу якість. Відповідно якість як параметр стає перешкодою на входженні в ринок, або ж існування на ринку. Споживач не завжди помічає зміни в якості, які підприємство трактує як конкурентну перевагу. Відповідно комунікації, зокрема через інформування споживачів, стають основним знаряддям здобуття конкурентних переваг;

- оцінювати людські ресурси як унікальні та неповторні, що можуть скласти вагому конкурентну перевагу, яка переважить грошові ресурси, машини, матеріали та методи. Збереження людських ресурсів є основою інноваційності та технологічного розвитку [1].

Відповідно в умовах якісної конкуренції можлива конкурентна співпраця в частині:

- залучення фахового ринкового аналітика для виявлення та прогнозування тенденцій розвитку ринку та конкурентів на ринку;

- входження в конкретну галузь для концентрації ресурсів, об'єднання ресурсів;

- поінформованість про технологічний розвиток ринку та можливість організації спільних заходів з підвищення професійного рівня;

- налагодження комунікацій зі споживачами, зворотного зв'язку в спільних з конкурентами точках продажу продукції;

- розроблення та дотримання правил ділової етики в частині людських ресурсів, відмова від практики підкупу працівників, переманювання працівників в конкурентів, дотримання правила заборони прийняття на роботу працівників прямих конкурентів на визначений час після їх звільнення з попереднього місця праці за власним бажанням тощо.

Так, наприклад, компанія «ФІНАНС ПАРТНЕР», що здійснює діяльність в сфері фінансового консалтингу, дотримується кодексу етики, в т.ч. стосовно спілкування з конкурентами, що передбачає: співпрацю з консультантами інших компаній для захисту спільних інтересів, дотримання правил та процедур на фінансовому ринку; відмову від критики конкурентів; солідарність у захисті від фінансових шахраїв та несумлінних учасників фінансового ринку; взаємообмін інформацією стосовно появи можливих негативних наслідків для клієнтів та учасників фінансового ринку; відмову від збирання та розповсюдження свідомо неправдивої інформації про конкурентів та дій, що можуть завдати шкоду діловій репутації конкурентів; відмова від практики використання реклами, що суперечить загальноприйнятим нормам моралі та ділової етики; вирішення суперечок з конкурентами шляхом переговорів [2].

Таким чином, конкуренція та співпраця одночасно можлива в конкурентній взаємодії на товарних ринках, що сприятиме економії ресурсів, технологічному та інноваційному розвитку, вирішенні спільних проблем функціонування конкурентів на ринку, об'єднання конкуруючих сил задля протидії більш потужним конкурентам на ринку, входженню на нові ринки. Конкурентна співпраця за наслідками для економічного зростання може бути прирівняна до конкуренції, оскільки якнайкраще задовольняються потреби споживачів та зростає як продуктивність, так і ефективність, і як наслідок, прибутковість підприємств.

1. Лендлорду на замітку: як утримати позиції бізнесу, якщо у вас сильні конкуренти, 2019// URL: <https://landlord.ua/agrolife-en/lendlordu-na-zamitku-iaak-utrymaty-pozytsii-biznesu-iaakshcho-u-vas-sylni-konkurenty/> (дата звернення 28.06.2019). 2. Офіційний сайт компанії “ФІНАНС ПАРТНЕР”// URL:<http://finanzpartner.ua/ua/About-Us/Code-of-ethics/stosunki-w-competitors> (дата звернення 28.06.2019). 3. Роман Х. Іфор Ффоукс-Вільямс: як вийти на світовий ринок за допомогою конкурентів, 2017 URL:<https://kfund-media.com/3994/> (дата звернення 28.06.2019).

ВИВЧЕННЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ ЛІДЕРІВ У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ І АНАЛІЗ ПРИЧИН КРИЗИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Світовий досвід яскраво демонструє, що машинобудування- це системоутворююча стратегічно важлива галузь, темпи інноваційного розвитку якої стають важливими індикаторами економічного зростання країни та її конкурентних позицій на промислових ринках. Нове тисячоліття – це епоха зміни правил гри на глобальних промислових ринках у зв'язку із структурними змінами в національних економіках в умовах посилення енергетичної та екологічної кризи, міграції фінансового капіталу ТНК, трудової еміграції кваліфікованих кадрів, в т.ч. з країн, що розвиваються, до яких відноситься й Україна.

Необхідність залучення значних коштів в інноваційне виробництво сучасних транспортних засобів - ТЗ (електромобілів, гібридних автомобілів, впровадження екологічних стандартів високого класу та ін.) відображається на зростанні капітальних затрат, високих ризиках операційно-виробничої, інноваційної і маркетингової діяльності, що знижує сукупну вартість дисконтованих майбутніх грошових потоків від продажу продукції і вимагає пошуку нових центрів сертифікації продукції, форм організації спільного міжнародного виробництва ТЗ, надання пакету сервісних логістичних послуг, застосування ефективної політики перепідготовки кадрів, в т.ч. емігрантів (в Польщу за останні 5 років з України виїхало близько 5 млн. чол.! у пошуку гідно оплачуваних робочих місць).

Провалені в Україні стратегічні плани щодо технологічного прориву, які не були підкріплені якісними реформами у сфері економіки, фінансової та фіскальної системи, що стосуються пільгового оподаткування іноземних комплектуючих і матеріалів, забезпечення доступу до довгострокових кредитів та зниження ціни за кредитні ресурси, захисту об'єктів інтелектуальної власності та приватної власності, в т.ч. іноземних співвласників, регулювання діяльності фондових бірж та звільнення їх від т.зв. сміттєвих цінних паперів- ці явища унеможливили використання Україною важливих потенційних конкурентних переваг на макрорівні [1]. Це, в першу чергу, відноситься до факторних переваг.

Україна майже у всі роки від моменту здобуття незалежності входила в Топ-10 світових виробників сталі (в 2017р. – займала 10 місце за обсягом виплавки сталі - 24 млн т і 7 місце- за обсягом експорту сталі). Внутрішнє споживання сталі в Україні зменшилося від 74 млн т у 1989 р. – до 4 млн т – у 2016р. (в основному через відсутність як інноваційних підходів для забезпечення розвитку металургійної та суміжних галузей промисловості, так і крупномасштабних міжнародних контрактів у сфері машинобудування). За Глобальним інноваційним рейтингом, який щороку складає Корнельський університет, школа бізнесу INSEAD і Всесвітня організація інтелектуальної власності, у червні 2018р. Україна зайняла лише 43 місце серед 126 країн.. В даному рейтингу поняття “інновації” тлумачиться через інститути, людський капітал, дослідження і розробки, інфраструктуру та ринковий потенціал [2]. Людський капітал України не був залучений у процеси технологічної модернізації економіки: у 2018р. частка переробної промисловості складала лише 11,5% від ВВП.

Лідером вітчизняного виробництва вантажних автомобілів виступає кременчуцьке підприємство- ПрАТ «АвтоКрАЗ», основною продукцією якого є вантажні автомобілі, серед яких - самоскиди, бортові автомобілі, сідельні тягачі, лісовози, сортиментовози, автомобільні шасі. Ринок збуту автомобільної техніки КрАЗ визначається такими основними сегментами: Україна – силові структури, нафтогазовий та комунальний сектори економіки; у найближчі роки очікується збільшення обсягів продажу спецтехніки для дорожніх, комунальних та сільських підприємств. Загальний дохід від реалізації всіх видів продукції за 2017 рік склав 1 млрд. 48 млн. грн., в т.ч.

експорт - 257 млн. грн., що складає лише 24,5% від загального обсягу реалізації. У 2017р. підприємство отримало більше 5 млн.грн. збитку від операційної діяльності, чистого збитку в сумі 89,729 млн.грн. За 2012-17рр. в ПрАТ «АвтоКрАЗ» у середньому щорічно зменшувався власний капітал на суму 17,045 млн.грн., тобто активно проводилося виведення активів з підприємства, яке практично не має ні власних коштів, ні перспектив для розвитку у майбутньому.

В Україні за чверть століття не створено ні одного інноваційного кластеру, який би охопив галузь машинобудування: із 198 інноваційних кластерів світового рівня аж 8 з них функціонує в Німеччині, яка успішно залучає іноземних робітників для забезпечення цілей розвитку автомобілебудування. Конкурентне середовище у сфері виробництва ТЗ характеризуються жорсткими бар'єрами щодо входження виробників на цей ринок, адже, крім високих затрат на R&D автомобілебудівних компаній, мають місце серйозні проблеми із формуванням високого позитивного іміджу, який вже здобули світові лідери серед потенційних покупців. Одним із шляхів подолання цього бар'єру для входження у виробничу сферу і на закордонні ринки продажу ТЗ – це придбання акцій відомих компаній, тобто шляхом подрібнення акціонерної власності світових гігантів, викупів, поглинання (операції M&A). Так, у вересні 2019р. німецька корпорація Volkswagen за 256 млн. дол. придбала 16,6% акцій Navistar- відомого американського виробника вантажівок і автобусів. Це свідчить про амбітні маркетингові цілі завоювання з боку Volkswagen певних сегментів північно-американському ринку, крім того це збереже економічну незалежність і створить додаткові можливості для контролю бізнес-процесів, придбання дизельних двигунів для вантажівок і автобусів. Співпраця Navistar з німецькою корпорацією протягом наступних п'яти років принесе американській компанії 500 млн.дол. економії.

Концерн Volkswagen є найбільшим виробником комерційних автомобілів і активно освоює ринки ЦСЄ для цілей спільного виробництва і збуту ТЗ, зокрема, у Польщі [3]. Так, на початку 1990-х років він побудував свою фабрику в Антонінеку поблизу Познані, в 1994 р. - запущена модель «Транспортер», де вже з через 4 роки було виготовлено аж 50 тис. автомобілів! У 1997р. почався розвиток суміжних галузей Польщі- ливарного виробництва в Познані-Вілга [4]. У польському містечку Стараховіце також виробляються каркаси для туристичних автобусів Neoplan. Понад двох десятиріч виготовлено понад 1,5 млн. копій моделі Caddy третього покоління корпорацією VW у Познані. Таким чином, високорозвинута автомобільна промисловість Польщі - це рушійна сила економіки, двигун НТП та інновацій у суміжних галузях, яка відповідає високим потребам світових лідерів транспортного машинобудування. Важливим виробником комерційних автомобілів у Польщі є також німецький концерн MAN; компанія MAN Truck & Bus виготовляє вантажівки та автобуси (головний офіс розташований поблизу Варшави, але виробничі підприємства розташовані в різних частинах країни, що позитивно впливає на регіональну соціальну політику створення нових робочих місць). Комерціалізація інновацій відбувається у виробничому просторі польсько-німецьких компаній. Так, MAN Bus виробляє міські автобуси MAN Lion's City з низькими підлогами вже більше 15 років з використанням звичайного, гібридного та природного газу. MAN Bus є найбільшим виробником автобусів у Польщі [4]. Тому не дивно, що у вересні 2018р. Польща офіційно увійшла до списку найрозвиненіших країн: згідно з даними Index of Economic Freedom, ВВП Польщі складає \$ 470 млрд. (у 3,5 рази більший ніж в Україні - за підсумками 2018р.), а темп зростання ВВП у Польщі сягає 4,8 % [5].

1. Україна увійшла в топ-50 країн за індексом людського капіталу. URL: <https://2plus2.ua/novyny/ukraina-uviyshla-v-top-50-krajin-za-indeksom-lyudskogo-kapitalu>. 2. Україна у глобальному інноваційному індексі 2018 року. URL: <https://matrix-info.com/2018/07/18/ukrayina-u-globalnomu-innovatsijnomu-indeksi-2018-roku>. 3. Volkswagen wchodzi na rynek ciężarówek w USA. URL: <http://wyborcza.biz/biznes/1,149543,20652915,volkswagen-wchodzi-na-rynek-ciezarowek-w-usa.html?disableRedirects=true>. 4. Ciężarówki i autobusy "Made in Poland". URL: <http://wyborcza.pl/1,155287,19235507,ciezarowki-i-autobusy-made-in-poland.html?disableRedirects=true>. 5. Польща офіційно увійшла до групи найрозвиненіших країн світу. URL: <http://vsetutpl.com/polscha-ofitsiyno-uviyshla-do-grupy-nayrozvynenishykh-krajin-svitu>.

ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Застосування проектних підходів дозволяє забезпечити пріоритетність стратегічних інтересів суспільства перед інтересами та потребами оперативних завдань та ситуативних рішень, досягти міжсекторальної концентрації зусиль і ресурсів навколо визначених функціональних завдань. Досягнення в рамках проектів визначеності та прогнозованості державної політики створює фундамент для злагоджених дій держави, громадськості та бізнесу в напрямі реалізації суспільно значущих завдань розвитку. Таким чином, національне проектування забезпечує довгостроковий горизонт планування й розвитку соціально-економічних систем на основі використання сучасних методик прогнозування та ІТ технологій.

Проектний метод управління при застосуванні на рівні державного регулювання набуває ряд специфічних особливостей: національний проект як стратегічна програма реформ у певній сфері (критеріями позиціонування такого проекту є, по-перше, стратегічна важливість поставлених національних завдань і, по-друге, високий рівень політичного контролю над його реалізацією; національний проект як міжгалузєва (міждисциплінарна) складова державної (національної) програми, що спрямована на реалізацію загальнонаціональних цілей і забезпечує необхідну міжгалузєву координацію; національний проект як інвестиційний проект, який об'єднує зусилля держави, бізнесу та громадськості для реалізації пріоритетних цілей і завдань.

Оцінка кожного потенціального національного проекту передбачає використання таких критеріїв: системність впливу на економіку, що означає підвищення рівня її конкурентоспроможності, стимулювання економічного зростання і забезпечення макроекономічної стабільності; наявність значного міжгалузєвого мультиплікатора; пріоритети інноваційного розвитку та збалансованість інтересів учасників проекту в економічних, екологічних, соціальних та просторових вимірах; забезпечення сталого розвитку економічних систем, зростання зайнятості та якості життя громадян; використання можливостей інтеграції зусиль держави, громадського сектору та бізнесу; залучення регіональних економічних та природних потенціалів і розвиток міжрегіональної співпраці.

Аналіз практики реалізації національних проектів дозволив виявити проблему відсутності адекватної українському адміністративному та бізнес-середовищу організаційно-економічної моделі, яка забезпечувала б узгодженість дій держави та приватного сектора економіки, ефективного використання регуляторних механізмів, інформаційних інтервенцій, інституційних важелів, інфраструктурного інвестування тощо. Загальна оцінка сучасного стану реалізації національного проектування в Україні свідчить про недостатню ефективність використання цього інституту стратегічного розвитку. Розпорошення управлінських зусиль і фінансових ресурсів унаслідок системних вад стратегічного планування призводить до гальмування загальної динаміки перетворень, фрагментації цілей та інтересів.

Напрями розвитку державного стратегічного проектування передбачають: ранжирування національних проектів за стимулюючим впливом на реалізацію суміжних галузєвих програм, передбачає скорочення чисельності національних проектів та узгодження їх зі стратегіями національної безпеки та сталого розвитку; налагодження горизонтального кореспондування між державними та галузєвими програмами і заходами щодо реалізації національних проектів (предметом національних проектів доцільно обрати вирішення інфраструктурних завдань за різними галузєвими програмами, спрямованими на розв'язання однієї суспільної проблеми); значне обмеження кількості та пріоритетне виокремлення переліку національних проектів створять базу для інвентаризації та повного структурування наявних державних програм з метою уникнення дублювань і посилення їх дієвості, підвищать ефективність державного управління.

РОЛЬ АНТИМОНОПОЛЬНОГО КОМІТЕТУ УКРАЇНИ У СТВОРЕННІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ

Виробництво, постачання, передача та розподіл електричної енергії на сьогодні є стратегічними видами економічної діяльності, які мають суттєвий вплив на економіку держави в цілому. І саме тому надзвичайно важливим є наявність конкуренції між учасниками відповідних ринків. Розвиток конкуренції на ринку енергопродуктів, запобігання її усуненню та обмеження є одним з головних зобов'язань, які взяла на себе Україна відповідно до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства. З 1 січня 2019 року в Україні почав діяти роздрібний ринок електроенергії, у зв'язку з чим змінилися умови укладення договорів, що може призвести до застосування учасниками ринку недобросовісних методів до споживачів.

З 1 липня 2019 року в Україні запроваджується нова модель ринку електроенергії. Цій події передувало прийняття у квітні 2017 року Закону України «Про ринок електричної енергії» та актів вторинного законодавства. Реформування зазначеного ринку відповідно до Закону України «Про ринок електричної енергії» призведе до лібералізації ринку електричної енергії України та його функціонування на конкурентних засадах. Саме тому основними цілями реформи ринку електричної енергії є створення конкурентоспроможного ринку на оптовому та роздрібному рівні. Реформа ринку електричної енергії повинна відкрити доступ до ринку для нових учасників, надати споживачам право вибору та доступні ціни на електропостачання.

На ринку роздрібною торгівлі, конкуренція буде відбуватися головним чином у сегменті великих споживачів, принаймні на першому етапі. Промислові споживачі можуть укласти договори на постачання з будь-яким обраним постачальником і змінювати його декілька разів на рік. На сьогодні ДП «Енергоринок» є єдиним суб'єктом права на придбання та продаж електроенергії на оптовому ринку, що серйозно обмежує конкуренцію на рівні роздрібною ринку.

Для оптового ринку серйозною перешкодою є відсутність конкуренції між виробниками електроенергії, оскільки на ринку є кілька великих виробників (в основному державні теплові електростанції та електростанції, що належать ДТЕК), і можливості для транскордонної торгівлі обмежені. Лише відносно невелика частина України (Бурштинський енергоострів) пов'язана з енергоринками ЄС.

Отже, лібералізація ринку електроенергії відбувається в умовах невирішених проблем, найбільш гострою з яких є висока концентрація ринку – частка «Енергоатому» складає понад 55% ринку генерації електроенергії, «ДТЕКу» - близько 25 %. Крім того, Антимонопольний комітет України застеріг, що тимчасове встановлення граничних цін на організованих сегментах ринку електричної енергії за певних умов може призвести до негативних наслідків, зокрема:

- учасники ринку можуть використовувати граничну ціну, як орієнтир при подачі власних заявок на торги/аукціони і, за певних умов, можуть необґрунтовано піднімати ціни максимально близько до порогу;

- у разі, якщо гранична ціна не буде задовольняти потреби учасників, вони можуть створювати штучний дефіцит електричної енергії виводячи свої енергоблоки в ремонт або штучно затримуючи поставки необхідного палива

Як показує світовий досвід, олігопольна структура ринку, може призвести як до порушень законодавства про захист економічної конкуренції, зокрема, до змови між найбільшими операторами ринку, так і до жорсткої конкуренції між цими операторами. Зрозуміло, що створення конкуренції на ринку електроенергії призведе до розвитку зазначеного ринку та буде мати позитивні наслідки для всіх споживачів – як промисловості, так і населення.

Антимонопольний комітет України, провівши у 2016 році дослідження ринку генерації електроенергії, виявив наявність структурних ознак монополій на зазначеному ринку. Проте, враховуючи той факт, що держава регулювала тарифи, ціни та умови продажу товару, жодна з компаній не мала можливості зловживати своєю ринковою владою. За результатами проведеного

дослідження Антимонопольний комітет України вніс 26 пропозицій, спрямованих як на зниження концентрації і зняття бар'єрів доступу на ринок, так і на запуск конкурентного ринку електроенергії. Низку рекомендацій було виконано, але окремі питання залишаються актуальними і на сьогоднішній день. Насамперед, це залучення імпорту, ліквідація перехресного субсидювання та погашення заборгованості в енергетичній галузі.

Саме тому існує наявність високих ризиків зловживання ринковою владою операторами ринку електроенергії, які можуть проявитися вже з 1 липня, а саме: встановлення монополюючих високих цін; застосування різних цін чи умов до рівнозначних угод; створення штучного дефіциту (відмова від реалізації / обмеження виробництва); не допуск на ринок нових гравців / усунення з ринку конкурентів тощо.

З метою запобігання можливим порушенням законодавства про захист економічної конкуренції в новій моделі ринку електричної енергії Антимонопольний комітет України проводить роз'яснювальну роботу з генеруючими компаніями, щодо специфіки застосування законодавства про захист економічної конкуренції та відповідальність за його порушення. Для прикладу, зловживання домінуючим становищем та антиконкурентні узгоджені дії призведуть до накладення на порушників штрафу у розмірі до 10% їх річного доходу.

Отже, для того щоб головним регулятором ринку електроенергії стала саме конкуренція, щоб змусити найбільших гравців змагатися (а не домовлятися) між собою, необхідно реалізувати ряд заходів, запропонованих Антимонопольним комітетом України, а саме:

- запровадити на ринку двосторонні договори біржової торгівлі за принципом двостороннього електронного аукціону;

- залучити імпорту електроенергію як дієвого конкурента для вітчизняних виробників.

Реалізація цих заходів дозволить запровадити справжню конкуренцію, яка забезпечить:

- зниження цін на електроенергію.

- підвищення якості та безпеки надання послуг з її постачання.

- забезпечення енергетичної безпеки держави через синхронізацію ОЕС України із європейським ринком.

Встановлення конкурентного і безпечного ринку електроенергії дасть можливість приєднатися до загальноєвропейського ринку електроенергії на рівних умовах, та на користь українського споживача.

НІКІТІН Ю.О., КУЛЬЧИЦЬКИЙ О.І.

Державний університет інфраструктури та технологій, ГО «АСІ», ІНМ НАН України

ІНДУСТРІЯ 4.0 В УКРАЇНІ: ПРІОРИТЕТИ ТА ПЕРШОЧЕРГОВІ ЗАХОДИ РОЗВИТКУ

Протягом останніх століть світовий промисловий ландшафт суттєво змінювався від першої промислової революції (1765) до четвертої промислової революції (теперішній час), що ґрунтується на цифровій революції і нових технологічних досягненнях, які направлено на поліпшення якості життя, скорочення нерівності населення світу і підвищення рівня доходів. Індустрія 4.0, як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємств четвертої промислової революції забезпечує основу створення виробництв 4.0. Важливим етапом розвитку руху «Індустрія 4.0 в Україні» стало представлення української стратегії Індустрія 4.0, що визначила ключові фактори успіху, головні напрями стратегічного розвитку. Представлено результати дослідження бачення представників різних організацій та компаній, щодо визначення пріоритетів стратегії розвитку Індустрія 4.0 в Україні.

Цифрова економіка на відміну від традиційної економіки, визначається мережевою свідомістю та залежністю від віртуальних технологій. У всьому світі частка традиційної економіки зменшується, а цифрової – збільшується, надаючи могутні переваги для країн та бізнесу. Індустрія 4.0 через інтеграцію кіберфізичних систем у всі виробничі процеси, забезпечує їх взаємодію в режимі реального часу та формує основу створення виробництв 4.0 на підприємствах четвертої промислової революції. Розвиток Індустрія 4.0 набирає обертів по всьому світу збільшуючи взаємозалежності національних виробничих систем із зовнішнім індустріальним ландшафтом створюючи основу для формування нових виробничих та технологічних політик промислового Хай тек для розвитку розумних міст та розумних регіонів.

Враховуючи світові тенденції, розвиток цифрової економіки повинен стати пріоритетом і для України, але запровадження цифрової економіки в Україні фактично звужується до розвитку комунікаційних та інформаційних мереж. Цифрова економіка може стати основою економічного стрибка України. Зробивши "цифровий стрибок", Україна може стати місцем реалізації амбітних проектів цифрових трансформацій в інфраструктурі, промисловій індустрії, усіх сферах життя. Відповідаючи на сучасні виклики, уряд спільно із «Hi-Tech Office Ukraine» та експертами представив концепцію та план розвитку цифрової економіки в Україні до 2020 р. Національний рух «Індустрія 4.0 в Україні» створений, як спільна платформа промислових хай тек секторів, машино- та приладобудівників, проектувальників, інжинірингових компаній, розробників програмного забезпечення, технологічних фірм та стартапів, науковців та освітян України. Асоціація підприємств промислової автоматизації України (АППАУ) із 2013 року активно стимулювала співпрацю дієвої спільноти, розвиток партнерських ініціатив та проектів. Але загальний стан українських підприємств ще далекий від застосування пріоритетів та технологій Індустрії 4.0.

Дослідження включало анкетне опитування з декількома блоками питань: «Необхідність застосування підходів Індустрія 4.0 у національних стратегіях України»; «Визначення галузей, де Україна має найкращі шанси зайняти передові позиції, щодо розвитку підходів Індустрія 4.0 на міжнародній арені»; «Ключові фактори успіху стратегії Індустрія 4.0 в Україні»; «Головні стратегічні ініціативи розвитку індустрія 4.0 в Україні». В дослідженні прийняло участь 122 респондентів, а саме представники: 41 університетів, 26 науково-дослідних інститутів, 21 громадських організацій, 20 компаній, 6 державних установ, 8 інших організацій. Із них, 17 членів АППАУ та 105 представників різних організацій та компаній. Оцінювання проводили за бальною шкалою, а представлення результатів у відсотковому значенні.

Дослідження бачення представників різних організацій та компаній України, більше ніж 70,0% всіх респондентів, визначило необхідність впровадження семи стратегічних ініціатив «Стратегія Індустрія 4.0 в Україні», а саме:

1. «Стратегія Індустрія 4.0 в Україні та розвиток промислових хай тек - сегментів» - підтримало 74,72% всіх респондентів;
2. «Створення інноваційної екосистеми промислових хай тек Україна» - підтримало 80,43%;
3. «Прискорення кластеризації у сфері «Індустрія 4.0 Україна», як на регіональному, так і національному рівнях» - підтримало 78,36%;
4. «Повномасштабна цифровізація ключових секторів промисловості та інфраструктури» підтримало 81,8%;
5. «Інтеграція стратегії «Індустрія 4.0 Україна» в стратегію оборонного комплексу та безпеки» - підтримало 78,9%;
6. Запуск програм експорту промислових хай тек секторів України» - підтримало 78,44%;
7. «Інтернаціоналізація та інтеграція у світовий простір Індустрії 4.0» - підтримало 83,82%.

Дослідженнями встановлено найбільш високу потребу таких першочергових заходів, щодо розвитку Індустрії 4.0 в Україні (найбільш висока підтримка, більше ніж 80,0% всіх респондентів), а саме, необхідність:

- Застосування підходів Індустрії 4.0 у: Інноваційній стратегії України – підтримало 89,67%; Промисловій стратегії України – підтримало 88,36%; Стратегії розвитку цифрової економіки

України – підтримало 89,5%; Стратегії розвитку високотехнологічних галузей – підтримало 90,81%; Стратегії оборонного комплексу та безпеки України – підтримало 82,45%.

- Розвитку сфер, де Україна має найкращі шанси зайняти передові позиції розвитку підходів Індустрії 4.0 на міжнародній арені: «Програмування у сфері промислових хай тек (створення нових програмних продуктів, включно на нових технологіях 4.0)» – підтримало 85,24%.

- Використання ключових факторів успіху стратегії розвитку Індустрія 4.0 в Україні: «Створення інноваційної екосистеми України» – підтримало 80,81%; «Інтеграція в європейські та світові ланцюжки створення доданої вартості 4.0» – підтримало 81,31%.

- «Впровадження фінансових інструментів стимулювання промислового хай тек виробництва» – підтримало 84,92%.

- «Створення мереж найбільш ефективних структурних елементів екосистеми «Індустрія 4.0 Україна»: центри експертизи, лабораторії R&D, технопарки, інкубатори, акселератори стартапів 4.0» - підтримало 85,4%; «Налагодження трансферу технологій від українських наукових установ, наукових парків, лабораторій та центрів R&D, корпорацій до кінцевих замовників» - 81,63 %.

- «Запуску регіональних програм розвитку «Індустрія 4.0 Україна», включно координацією із регіональною Smart-спеціалізацією» – підтримало 82,13%.

- «Створення регуляторних стимулів для прискорення цифровізації, як в середовищі замовників, так і інноваторів 4.0» - підтримало 82,13%; Підвищення цифрових знань та навичок керівників і персоналу підприємств цільових галузей промисловості України» - підтримало 87,37%; «Масштабна цифровізація промислових секторів України із використанням кращих бізнес-практик» - 80,32%.

- «Формування та інтеграція в державні програми з упередження техногенних ризиків, систем управління та моніторингу головних об'єктів критичної інфраструктури та енергетики» – підтримало 80,16%.

- «Формування програм інтеграції в простір індустрія 4.0 ЄС» – підтримало 83,44%; «Створення програм інтеграції в ланцюжки доданої вартості і на рівні світових та Європейських співтовариств» – підтримало 81,14%; «Стимулювання та підтримка переходу на євро стандарти Індустрія 4.0 (IEC/ISO, тощо)» – підтримало 86,88%.

Протягом останніх років світовий промисловий ландшафт в розвинутих економіках країн світу суттєво змінювався під впливом четвертої промислової революції. Індустрія 4.0 формуючи промислове Хай-тек виробництво створює основу для розвитку розумних міст та розумних регіонів.

На основі аналізу дослідження бачення представників різних організацій та компаній України встановлено (підтримкою більш ніж 70,0% всіх респондентів) необхідність впровадження запропонованих стратегічних ініціатив розвитку Індустрія 4.0 в Україні та визначено (підтримкою більш ніж 80,0% всіх респондентів) першочергові заходи розвитку Індустрія 4.0 в Україні.

НОВІЦЬКА Ю.І., МИХАЛЬЧИШИН Н.Л.
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ

Існування природних монополій в технологічно складних сферах є необхідним для ефективності економіки. Послуги природних монополій є суспільно значущими і використовуються в усіх виробничих процесах та задовольняють першочергові потреби населення. Попит на послуги природних монополій є нееластичним, що в умовах відсутності альтернатив у придбанні та конкуренції на певних ринках змушує споживачів до придбання таких послуг на невідповідних умовах. Тому для недопущення зловживання природними монополіями своїм ринковим становищем на відповідних ринках діяльність природних монополій повинна контролюватись та регулюватись державою. Проте через прогалини в нормативно-правовій базі та високий рівень корупції такі зловживання виникають.

До природних монополій належать підприємства комунального обслуговування, електро-, газо-, водопостачання, зв'язку, кабельного телебачення, окремих галузей транспорту тощо. За даними Антимонопольного комітету України станом на травень 2019 року в Україні функціонує 3259 суб'єктів природних монополій.

Антимонопольний комітет України як контрольно-наглядовий орган наділений повноваженнями не лише контролю за діяльністю природних монополій, але й впливу на регулювання їх діяльності. Одночасно, діяльність природних монополій регулюється спеціально створеними у відповідності до Закону України «Про природні монополії» Національними комісіями з регулювання діяльності природних монополій. Так, наприклад у сфері постачання енергоресурсів, завданням відповідної комісії є стимулювання конкуренції. Антимонопольний комітет України ж забезпечує державний захист конкуренції у підприємницькій діяльності. При цьому обидва органи мають спільні функції в частині сфери нагляду за ринками та проведення розслідувань, зокрема, обов'язки стосовно контролю за відкритістю ринку та конкуренцією, виникненням обмежуючих договірних практик.

Вирішення проблеми взаємодії антимонопольного відомства та національних комісій з регулювання діяльності природних монополій можливе через налагодження співпраці з закріпленням такої в правових нормах. Така співпраця повинна бути побудована на поєднанні обізнаності працівників комісій з технічними питаннями функціонування відповідних ринків з фаховістю працівників антимонопольного відомства у питаннях конкуренції та монопольних дій.

Найчастіше природні монополії зловживаючи своїм ринковим становищем допускають порушення в сфері ціноутворення та якості надаваних послуг. Як свідчить досвід країн ЄС, державне регулювання цін на послуги природних монополій не передбачає дотування. Природні ж монополії повинні обґрунтовувати ціни на суспільно важливі послуги, що сприяє не лише забезпеченню споживачів послугами за оптимальними цінами, але й підвищенню ефективності самих ринків. В Україні через прогалини нормативно-правової бази у практиці трапляються випадки необґрунтованого підвищення цін, що у більшості випадків природні монополії пов'язують зі збільшенням матеріально-технічних витрат. Статтею 9 Закону України «Про природні монополії» визначено, що у разі застосування стимулюючого регулювання орган, який регулює діяльність суб'єктів природних монополій, враховує також і витрати на амортизацію активів. Таким чином, відсутність модернізації устаткування природних монополій сприяє зростанню витрат на амортизацію, а отже і цін.

Регулювання діяльності природних монополій повинно здійснюватись з врахування результатів аудиту їх діяльності. Так, з січня 2018 р. суб'єкти природних монополій зобов'язані не пізніше ніж до 30 квітня року, що настає за звітним періодом, оприлюднювати річну фінансову звітність та річну консолідовану фінансову звітність разом з аудиторським висновком на своїй веб-сторінці (у повному обсязі) та в інший спосіб у випадках, визначених законодавством.

ОТЕНКО В.І., КУЛІШ Н.В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,
ХАРНАМ М.В.

Київський національний університет будівництва і архітектури

СТРАТЕГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ РЕАЛІЗАЦІ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

Економічний розвиток українських промислових підприємств безпосередньо пов'язаний із змінами у конкурентному середовищі, нестабільністю умов ресурсних та споживчих ринків, мінливістю суспільних та політичних орієнтирів. Рішення цих проблем полягає, насамперед, у формуванні та використанні стратегічного інструментарію реалізації їх конкурентної політики - ефективних моделей, стратегій, методів і технік аналізу, оцінювання. Розподіл стратегій розвитку

на види включає, перш за все, види пасивної та активної стратегічної поведінки підприємства на ринку: стратегії пасивного виживання, які використовують наявні можливості та є типовим способом дій для підприємства у стабільному та передбачуваному середовищі - «пасивність» дій визначається тим, що підприємство не намагається впливати на зовнішнє середовище; стратегії активного виживання підприємства, що направлені на активний пошук та ефективне використання можливостей; стратегії активного впливу на зовнішнє середовище відповідають та включають дії з активного пошуку та створенню нових можливостей для інноваційного розвитку підприємства. До стратегій пасивного виживання підприємств можна віднести стратегії вилучення вкладень, стратегію без змін, згортання бізнесу. Особливим питанням постає визначення серед таких стратегій такий їх вид як стратегії «без змін». Такі стратегії використовуються підприємствами з тривалим життєвим циклом продукції, що є характерним для підприємств важкого машинобудування.

Аналіз конкурентного контексту розвитку підприємств з міркувань багатьох дослідників виходить з факту наявності конкурентних переваг й певного стратегічного напрямку діяльності підприємства, його цінності та привабливості. Тому найбільш простими та доступними для проведення аналізу реалізації конкурентної політики підприємств виступають показники темпів зростання: обсягів виробництва, продажів, ринкового попиту та ін.. Порівняння цих показників з темповими показниками, які характеризують тенденції в національній економіці – в цілому в промисловості або в окремій галузі – дає підстави говорити про наявність чи відсутність перспектив та загроз для напрямку діяльності, що розглядається. Однак, варто зауважити, що такий аналіз має певні недоліки: макроекономічна класифікація галузей, яка використовується в офіційній статистиці є надмірно загальною, щоб представити необхідні дані; статистичні дані щодо обсягів продажу окремих товарів відповідають значному масштабу, оскільки напрямок діяльності може охоплювати декілька виробів; аналітичні дані мають ретроспективний характер, а напрямок діяльності здебільшого спирається на результати перспектив зростання. Але такий підхід все ж таки дозволяє отримати оцінку щодо успішності конкурентної політики через наявність конкурентних переваг та привабливість стратегічного напрямку діяльності підприємств на ринку.

Особливостями процесів реалізації конкурентної політики машинобудівних підприємств Харківського регіону виступають їх пасивні та активні ознаки. Серед пасивних дій найбільш типовими є: підтримка ліквідності та стабільності фінансового стану; забезпечення надійності техніко-технологічних процесів; дотримання режиму економії у використанні фінансово-економічних ресурсів; надання в оренду приміщень, обладнання, здійснення вантажних перевезень. До активних дій можна віднести: активне проведення досліджень ринку; наявність нових розробок та освоєння нових технологій; пошук стратегічних партнерів та освоєння нових ринків; використання нових організаційних форм кооперації та інтеграції. З огляду на взаємообумовленість бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві, необхідним є дотримання принципу стратегічного мислення та системності в управлінських діях.

ОТЕНКО І.П., МАЛЯРЕЦЬ Л.М., ЧЕПЕЛЮК М.І.
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ТЕХНОЛОГІЇ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Концепція створення та розвитку конкурентоспроможного потенціалу базується на попереджувальному, превентивному характері стратегічних та тактичних дій підприємства в конкурентному середовищі. Однак, проведення діагностичного оцінювання використовує результати ретроспективного аналізу даних та оцінювання поточного стану конкурентоспроможного потенціалу. Технології оцінювання включають методи організації процесів аналізу, оцінювання, діагнозу, класифікацію можливих відхилень від характеристик норм або бажаного стану. Визначають три форми такого оцінювання – аналітичну, експертну та

імітаційну. Аналітична оцінка конкурентоспроможного потенціалу підприємства використовує безконтактні методи для роботи з інформацією та методи конкурентного аналізу, типологій, стратегічних карт, матричні й т.ін. Експертна - базується на інформації, що отримана контактними методами за рахунок проведення спеціальних експертних та соціоекономічних опитувань в ході дослідження. Імітаційна (модельна) оцінка дозволяє отримати інформацію про об'єкт шляхом імітаційного моделювання, тому використовуються економіко-математичні методи - факторного аналізу, кластерного аналізу, нейронних мереж, дискримінантного аналізу, інтегральних оцінок й т.ін.

Оцінка конкурентоспроможного потенціалу передбачає визначення поточного та перспективного стану конкурентного середовища, рівня конкурентоспроможності підприємства, установлення системи пропорцій для забезпечення стійкості й підтримки збалансованості стану конкурентоспроможного потенціалу. Тому інтерес представляє комплексна оцінка, заснована як на визначенні величини потенціалу, так і на дослідженні динаміки зміни в його стані й використанні. При цьому вимір конкурентоспроможного потенціалу повинен включати оцінку всіх його складових, з огляду на визначальні й різні за своєю природою фактори: рівень досягнення цілей підприємства, ефективність функціональних сфер діяльності, здатність системи управління до поступального самовдосконалення й саморозвитку і т. д.. Статичний підхід припускає визначення системоутворюючих елементів і зв'язків, що становлять конкурентоспроможний потенціал, виявлення зовнішніх і внутрішніх його факторів. Динамічний підхід розглядає зміни, що відбуваються в потенціалі й пов'язані із процесами функціонування й розвитку підприємства і його конкурентного середовища.

Дія оцінювально-аналітичної системи конкурентоспроможного потенціалу нерозривно пов'язана з вибором стратегічних пріоритетів підприємства й зіставленням з цілями розвитку. У такій системі досить істотна роль інформації, що несе характеристики конкурентоспроможності підприємства – цілі, результати і рушійні фактори в кількісному і якісному вимірі. Тому основним завданням такої системи є формування системи показників, параметрів, критеріїв та індикаторів, що визначають як сам конкурентоспроможний потенціал, так і процеси його зміни та дозволяють управляти ними. Традиційно в управлінському контролі використовуються фінансово-економічні показники. Однак процеси реалізації рішень, що пов'язані з довгостроковою перспективою вимагають використання в управлінні крім фінансово-економічних, не фінансових показників. До таких показників належать – формування корпоративних знань і досвіду, завоювання довіри споживачів і співробітників, розробка образу підприємства в майбутньому і т. д. Показники конкурентного положення підприємства, його конкурентних переваг та особливостей ринкового оточення є основними критеріями при визначенні цілей та стратегій їх досягнення. Такими показниками виступають: характер розподілення ринкових часток між конкурентами, темпів зростання ринку, його рентабельності або інтегрального показника. Будь яке рішення передбачає порівняння показників діяльності підприємства з конкурентами. Однак основним показником, що характеризує конкурентну позицію підприємства на ринку є ринкова вартість підприємства. Вона може обчислюватися, базуючись на різних підходах з урахуванням поставленої мети. Сутність оцінки вартості підприємства полягає у визначенні поточних і майбутніх вигод від володіння «бізнесом» чи його частиною в грошовому вираженні.

Для оцінювання конкурентного потенціалу підприємства використовують інтегральні показники функціональних сфер діяльності – виробничої, маркетингової, інвестиційно-інноваційної, управління персоналом, фінансової. Така система показників носить ієрархічний характер, так як вищий рівень представляє інтегральний показник розрахований за узагальнюючими показниками кожної функціональної сфери діяльності. Базою для розрахунку цього показника є матриця, яка включає значення всіх показників нижнього ієрархічного рівня представленої системи. Місце у верхній ієрархії системи показників оцінки, яке займає узагальнюючий параметр конкурентного потенціалу підприємства, обґрунтовується значимістю його як основної функції – забезпечення зв'язаності й інтеграції економічних процесів на підприємстві. Зазначена технологія оцінки дає можливість порівнювати конкурентні переваги

потенційних конкурентів, тобто підприємств, які в майбутньому мають умови і можливість для освоєння і впровадження виробництва певного виду продукції.

Слід зазначити, що найбільш складним моментом усієї обчислювальної процедури є обґрунтування еталону конкурентних переваг підприємства. При виборі еталону можна використовувати методи: експертних оцінок; критерію min-max; визначення в системі показників-ознак стимуляторів, дестимуляторів і номінаторів. Еталонні значення показників конкурентного потенціалу підприємства формуються на базі аналізу інформації про потреби ринку та ефективність процесів у функціональних сферах діяльності. Так, критеріями для побудови еталону конкурентних переваг у виробничій сфері діяльності підприємства є мінімізація витрат на виробництво продукції, забезпечення максимальних обсягів реалізації, максимальної продуктивності праці, фондоозброєності і фондовіддачі й т.ін. Кожне підприємство має змогу сформулювати свій еталонний рівень конкурентоспроможного потенціалу, та представити узагальнюючими показниками за функціональними сферами дальності. Представлена технологія дозволяє кількісно оцінити елементи конкурентоспроможного потенціалу підприємства, а розрахований інтегральний показник зіставити з аналогічними оцінками підприємств-конкурентів, врахувати синергізм елементів і на цій підставі приймати обґрунтовані управлінські рішення з формування конкурентних стратегій. Динаміка змін узагальнюючого показника виступає ознакою ефективності управління всіма функціональними сферами діяльності підприємства та успішності реалізації конкурентної політики підприємства.

Крім представленої технології оцінювання існує підхід до оцінювання взаємозв'язку елементів конкурентоспроможного потенціалу з використанням кількісних оцінок за допомогою кореляційно-регресійного аналізу та методу експертних оцінок, за рахунок використання неформалізованих знань і досвіду фахівців підприємства, які постійно займаються формуванням конкурентоспроможного потенціалу у рамках своїх функціональних обов'язків. Зіставлення кількісних і якісних оцінок дає можливість визначити сферу збігу значущих результатів і скласти список сильних взаємозв'язків елементів при змінах, що в них відбуваються. Підсумковий набір сильних взаємозв'язків елементів конкурентоспроможного потенціалу підприємства є основою для побудови матриці, що виступає зручним інструментом для прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на вибір стратегічних орієнтирів при проведенні змін у діяльності підприємства для зміцнення і розвитку його конкурентних переваг.

Наведені технології мають переваги та недоліки щодо їх використання, але в цілому доповнюють один одного, їх застосування дозволяє робити висновки щодо можливостей розвитку конкурентоспроможного потенціалу підприємства. Крім зазначеного, за рахунок оцінювання потенціалу в цілому і його елементів, можливо значно скоротити час адаптивної реакції підприємства на зміни, що відбуваються, забезпечити дієвість системи діагностики і зосередити зусилля на стратегічному управлінні розвитком підприємства.

ОТЕНКО П.В., ПОЛОЗКОВ Я.Є.

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Світовий досвід економічного розвитку країн та аналіз передових практик показує, що в існуванні інституту економічної безпеки зацікавлені як держава так і підприємництво. Американська модель економічної безпеки, яка забезпечує високий рівень та безпеку інвестування, базується на двосекторній системі зв'язків між державою і бізнесом, побудованій за типом «асоціації + агентства», що надає системі представництва бізнесу необхідний ресурс «гнучкості» і дає можливість уникнути як олігархізації, так і проблем, які неминуче породжує корпоратизація відносно між бізнесом і державою. Виділено три типи моделей економічної безпеки

взаємовідносин між бізнесом та державою: некорпоративна модель, що відповідає високому рівню організованості ділового співтовариства і профспілок, добровільному характеру відносин між учасниками, центральній ролі держави, що набуває різних форм від арбітражу до «м'якого лідерства»; корпоративна модель, яка представляє особливий тип соціального контракту між владою та бізнесом, відповідає сприятливому підприємницькому клімату, нормативно-правовій регламентації діяльності та соціальній відповідальності бізнесу; олігархічна модель, що передбачає політичні амбіції бізнесу, прагнення до «зрощення» із владою, реалізації політики «привілейованого статусу» певних представників бізнесу порівняно з іншими.

Аналіз інноваційних умов розвитку бізнесу в Україні дозволив виділити найважливіші напрями: стимулювання інноваційної діяльності через використання нових організаційних форм та способів; забезпечення трансферу технологій та комерціалізації ідей; інформатизація діяльності; моніторинг інноваційної діяльності на підприємстві. Використання нових організаційних форм та способів (бізнес-інкубатори, технопарки, стратегічне партнерство) розширює та створює нові можливості для: достатності інноваційного потенціалу, пошуку джерел та одночасного поповнення оборотного капіталу, здійснення інвестиційних витрат на впровадження нової технології у виробництво; захисту інтелектуальної власності; стандартизації та сертифікації виробництва та продукції. В цілому можна відмітити, що успішні інноваційні підприємства використовують різні бізнес-моделі для досягнення стратегічного успіху. Це підтвердили результати проведеного аналізу організаційних форм та заходів розвитку 15 машинобудівних підприємств Харківського регіону на основі даних, наведених на офіційних сайтах підприємств. Такими є створення відокремлених підрозділів для виконання науково-дослідних розробок та проектних робіт, спільних підприємств із закордонними партнерами, укладання угод з аутсорсингу компонентів, проведення спільних досліджень із незалежними інжиніринговими та технологічними компаніями, асоціативна участь підприємств з метою координації інноваційної діяльності.

Крім зазначеного, увага науковців, підприємців та держави приділяється дотриманню принципу корпоративної соціальної відповідальності, згідно з якою підприємство, як громадянин певної території або місцевої громади, зобов'язане платити встановлені податки відповідно до норм чинного законодавства, дотримуватися норм і правил законодавства про працю, охорону навколишнього середовища, а також брати на себе певну додаткову відповідальність у вигляді розвитку соціальної інфраструктури, здійснення з місцевою адміністрацією спільних проектів тощо. Останні дослідження свідчать про те, що впровадження принципу корпоративної соціальної відповідальності дозволить знизити витрати, операційні ризики, стимулювати інноваційний розвиток, полегшить доступ на товарні ринки та ринки капіталу, покращить репутацію підприємств. Метою організаційного забезпечення безпеки орієнтованого розвитку підприємств є створення та реалізація організаційно - економічних механізмів для їх ефективного функціонування та стійкого розвитку.

ПЕЛЕХ О.Б.

Рівненський державний гуманітарний університет

ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ

Структурна політика в процесі реалізації набуває різних форм [1, s.366]: політика адаптації; політика запобігання; антиципаційна політика; реструктуризація. Відповідні державні установи, неурядові організації стимулюють зміни, тобто формують політику адаптації, підкреслюючи необхідність розробки нових галузей економіки, які динамічно розвиваються. Водночас вони можуть і гальмувати занепад певних сфер діяльності та обмежувати міжнародну торгівлю (наприклад, для соціального захисту чи протегування). Зокрема, у такий спосіб зберігаються робочі місця в таких галузях, як сільське господарство, гірничо-металургійна або легка

промисловість. Друга форма політики – це політика запобігання, яка базується на ринкових механізмах і спрямована на підтримку підприємництва та приватної ініціативи. Тут уряд не вживає заходів, безпосередньо пов'язаних зі структурними перетвореннями, а покладається на те, що найкращим регулятором є ринок. Урядові та неурядові установи займаються усуненням бар'єрів, які перешкоджають ефективному функціонуванню економіки та ведуть до монополізації. Також вирізняється й така форма, як антиципаційна політика, яка полягає в намаганні полегшити в майбутньому адаптацію підприємств до нових економічних умов. Її мета – стимулювати переміщення капіталу і трудових ресурсів у «зростаючі» галузі (так звані «локомотиви розвитку»). Як правило, це галузі високих технологій.

Найбільш зрілою формою структурної політики є реструктуризація. В англійській літературі її позначають терміном «restructuring», тобто перебудова структури. У такому випадку мають на увазі зміни, що відбуваються або повинні відбуватися в різних сферах соціально-економічного життя. Тобто реструктуризація розглядається як складний, багатовимірний процес трансформації регіональних структур, який відбувається значною мірою під впливом цілеспрямованих економічних і адміністративних дій. У сучасному розумінні процес реструктуризації є результатом свідомої й наперед спланованої діяльності держави з використанням сучасних економічних механізмів, яка спрямована на прискорення процесу переміщення ресурсів із застарілих і нерентабельних галузей економіки, що не в змозі задовольнити вимоги міжнародної конкуренції, до галузей сучасних, високорентабельних і конкурентоспроможних. Процеси реструктуризації включають структурні зміни, які відповідають трьом критеріям: мають свідомий характер; реалізуються згідно з конкретною програмою; здійснюються з використанням механізмів і економічних заходів, які гарантують запрограмований результат.

В українській науковій літературі замість зазначених форм структурної політики найчастіше розглядають так звану пасивну (політика запобігання і антиципаційна політика) і активну (адаптаційна політика, реструктуризація) структурну політику. Критерієм відмінності між ними є ступінь втручання держави в процес структурних зрушень.

Згідно з Є. Ясіним, пасивна структурна політика (ліберальна позиція) означає, що держава не втручається в інвестиційні процеси в окремих галузях економіки, однак створює дієздатну правову базу, яка сприяє перетіканню капіталу з одних галузей в інші [2, с.67]. Механізм реалізації такої політики полягає у тому, що на підставі закону попиту та пропозиції у разі перевищення попиту над пропозицією зростає норма прибутку галузі й капітал переходить із галузей з низькою нормою прибутку в галузі з підвищеною нормою прибутку, що, у свою чергу, забезпечує зниження норми прибутку в цій галузі до рівня, коли капітал знову переходить до галузі з вищою нормою прибутку. Тому позитивними результатами пасивної структурної політики є створення конкурентного середовища та підвищення суспільного виробництва, а негативні сторони полягають у тому, що ліберальна позиція держави вимагає надто багато часу та значних соціальних витрат [3, с.177].

Активна структурна політика передбачає широке використання державних важелів для прискорення прогресивних структурних зрушень ([4], [5], [6], [7]): зростання виробництва в галузях, які забезпечують значну частку експорту країни; зростання виробництва в галузях, здатних замінити імпортовану продукцію; розвиток галузей, які виробляють конкурентоспроможні на світовому ринку товари і послуги; підтримку виробництв, які впроваджують ресурсозберігаючі технології з метою скорочення попиту на дефіцитні для країни ресурси; зростання виробництва в галузях, спроможних підвищити науково-технічний рівень і якість продукції, особливо це стосується галузей з високотехнічною та наукоємною продукцією, що забезпечують підвищення ефективності інших галузей національної економіки; розвиток конкуренції шляхом реструктуризації та диверсифікації виробництва; розвиток виробництва сировини, напівфабрикатів і комплектуючих для заміни імпортованих з метою збільшення товарності кінцевої продукції; скорочення виробництва в депресивних галузях, де знижується ефективність ресурсів чи зменшується попит на продукцію.

Реалізація активної структурної політики має супроводжуватися здійсненням таких кроків: держава розробляє та реалізує комплекс заходів, які стимулюють перетікання капіталу з менш пріоритетних галузей у більш пріоритетні; розвиток галузей, які прискорюють упровадження досягнень НТП; захист і надання фінансової допомоги галузям, що потребують реструктуризації; ліквідація частини виробництв у депресивних галузях; вирішення проблем, пов'язаних із концентрацією капіталу в капіталомістких напрямках структурної перебудови.

Практика свідчить, що позитивними наслідками активної структурної політики є сприяння випереджальному розвитку виробництва й експорту готової продукції, високих технологій, створення сприятливих умов для впровадження досягнень НТП, врятування кризових галузей національної економіки, що, з одного боку, приводить до послаблення гостроти соціальних проблем, а з іншого – не сприяє підвищенню ефективності «проблемних» галузей [3, с.178].

Для різних економічних систем на різних етапах розвитку було характерним переважне застосування того чи іншого напрямку. За умов вільної досконалої конкуренції переважав пасивний напрям з домінуванням вільного перетікання капіталів і обмеженого втручання державних регуляторів («обмеження держави»). Для закритої адміністративної економіки він змінювався активним без урахування дії об'єктивних ринкових закономірностей. Обидва не виправдали себе в історичній перспективі («залучення держави»). У сучасних умовах переважна більшість національних господарств прагне застосовувати активний напрям структурної політики, під яким розуміється широке застосування регуляторних важелів для прискорення прогресивних структурних зрушень («прагматичність держави») [8].

Сьогодні концепція активної структурної політики ґрунтується на чіткому об'єктивному визначенні найбільш ефективних напрямків структурної трансформації економіки, забезпеченні розширеного суспільного відтворення оптимальними способами. При цьому перелік основних напрямків державної структурної політики змінюється залежно від актуальних завдань та умов розвитку економіки – регулятори адаптуються до вимог ринку і еволюціонують у взаємоузгодженості і взаємозалежності [9, с.19].

1. Zajdel M. *Istota i zakres polityki strukturalnej. Polityka Gospodarcza. 2001-2002. Nr 5-6. S. 362-371.* 2. Лебедева О. А. *Структурна політика держави: сутність і особливості її реалізації.* URL: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/60/8016-strukturna-politika-derzhavi-sutnist-i-osoblivosti-%D1%97%D1%97-realizaci%D1%97.html> (дата звернення: 30.12.2018). 3. Попадинець Н. М. *Стратегічні цілі державної структурної політики України. Регіональна економіка. 2014. №1. С.175-183.* 4. *Структурні зміни та економічний розвиток України / Геєць В. М., Шинкарук Л. В., Артёмова Т. І. та ін.; за ред. д-ра екон. наук Л. В.Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. К., 2011. 696 с.* 5. Кобзистий М. О. *Інституціональні умови реалізації структурних зрушень у трансформаційній економіці. Науково-технічна інформація. 2005. №2. С.34-38.* 6. Єрохін С. А. *Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект). К.: Світ знань, 2002. 528 с.* 7. Яременко Ю. В. *Економічний рост. Структурна політика. Проблеми прогнозування. 2001. №1. С.6-14.* 8. Бужимська К. О. *Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2009. №3. С.214-217.* 9. Кавтиш О. П. *Структурна політика як основа модернізації національного господарства в сучасних умовах. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2013. №10. С.16-22.*

ПЕТРОВСЬКИЙ П. М.
ЛРІДУ НАДУ при Президентіві України

ПРОБЛЕМА СОЦІАЛЬНОЇ ДОВІРИ ДО ПУБЛІЧНИХ ІНСТИТУЦІЙ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

Актуальною проблемою сьогодення є формування та розвиток соціальної довіри українського соціуму до публічних інституцій як дієвого чинника демократизації суспільно-владних відносин. Зміст категорій «довіра» та «соціальна довіра» висвітлені в низці класичних

робіт із економіки, соціології, політології та публічного управління. Зокрема, значну увагу феномену соціальної довіри приділив відомий німецький вчений М. Вебер, який обґрунтував особливість сучасного демократичного розвитку ціннісно-раціональним типом дії. На його думку, довіра спочатку формується на рівні міжособової взаємодії й співпраці, а згодом стає основою для створення загальнонаціональної мережі інститутів громадянського суспільства, сприяє формуванню громадянської культури та є чинником легітимації публічної влади. За Т. Парсонсом соціальна довіра є однією із необхідних умов забезпечення суспільної стабільності. У працях Дж. Коулмена, Р. Патнема та Ф. Фукуями довіра розглядається як соціальний капіталом – безпосередня основа розвитку суспільних відносин. Соціальна довіра – це відмова від нанесення збитку, чесна поведінка у душі співпраці, готовність до взаємодії та взаємодопомоги.

Феномен довіри неможливий без взаємодії суб'єкта і об'єкта довіри. Суб'єктами довіри можуть виступати людина, соціальна група або суспільство. Розглядаючи об'єкти довіри можна говорити про довіру до себе, до іншого або інших, до публічних інституцій або всього світу. У формуванні відношення довіри до об'єкту для суб'єкта довіри велику роль відіграє як минулий досвід взаємодії з ним, так і актуальні потреби та інтереси. Довіра чи недовіра суб'єкта взаємодії відтворює цілу низку взаємодоповнюючих характеристик соціальних відносин, поєднує раціональність розуміння та емоційну схильність, реальні етичні цінності та психологічні очікування.

Соціальна довіра до публічних інституцій формується та реалізується на основі загальної культури і традицій. Вона стає частиною соціального середовища, звичок і правил, норм поведінки, що склалися тривалий час. У цивілізованих суспільствах протягом багатьох років «доводилася» ефективність соціальні дії, побудованої на довірі. За цих умов довіра стає соціальною нормою.

В Україні ж існує інший соціальний контекст – для виживання в суспільстві впродовж тривалого історичного часу ефективною була недовіра. Тому зміни в цьому сенсі відбуваються дуже повільно. За даними соціологічних досліджень останнім часом рівень довіри до таких публічних інституцій як волонтери, громадські організації та церква значно переважає рівню довіри органів публічної влади. Засобами формування соціальної довіри до публічних інституцій взагалі та окремих органів влади, закладів і організацій мають стати високий рівень поінформованості громадян щодо змісту і наслідків їх діяльності, розуміння позитивних перспектив реформування сфери чи галузі, наростаюча якість надання адміністративних послуг, а також підвищення загального рівня довіри до державної влади, критичне мислення та громадянська відповідальність.

Підвищення рівня соціальної довіри передбачає визначення класифікаційних ознак моделей соціальної довіри до публічних інституцій, оскільки якраз такий конкретизований підхід дозволяє здійснювати реальні кроки впливу. Водночас, в сучасній науковій літературі відсутній єдиний підхід щодо вказаної класифікації. Як відомо, М. Вебер виділив традиційну, харизматичну й легальну легітимність соціального панування як можливі види соціального схвалення влади чи публічних інституцій. Д. Істон вказував на особливості структурної, ідеологічної й персональної легітимності публічного врядування. Д. Гелд зазначав, що справжню легітимність (ідеальну нормативну згоду) може отримати лише режим реалізації ідеї загального добра, оскільки тільки він у повній мірі відповідає інтересам більшості громадян. Відомий психолог Е. Аронсон стверджує, що існує три форми реагування людина на суспільно-владні відносини – підкорення, ідентифікації та інтерналізації. Він зазначав, що реакція підкорення є найменш тривала й найбільш схильна до спротиву. Ідентифікація передбачає ціннісне приєднання індивіда до соціальної групи чи пасіонарного лідера, внаслідок чого індивід проявляє схильність до сприйняття їхніх цінностей. Найбільш стійкою реакцією на соціальний вплив Аронсон називає інтерналізацію, оскільки це є наслідком переконання у його відповідності власному розумінню справедливості, що не залежить від зовнішніх впливів. Ще один дослідник С. Ліпсет до чинників формування соціальної довіри відносить ідеологію, право й мораль. Допоміжним чинником за ним є ефективність влади, під якою розуміється перед усім економічна складова. Відповідно нестабільність нових демократичних режимів полягає у поєднанні низької легітимності та низької ефективності.

Деталізація сучасних моделей формування соціальної довіри до публічних інституцій дозволяє зафіксувати такі основні чинники цього процесу:

- інтегративний (консолідація на національних, етнокультурних або загальногромадянських засадах),
- справедливості (відповідність уявленням громадян про належний рівень організації суспільних відносин),
- стабільності (стала та відтворювана система організації державної влади),
- ефективності (задоволення основних потреб та інтересів населення)
- персональної підтримки (довіра як підтримка особистості керівників чи персонального складу інституції) тощо.

Названі основні складові формування соціальної довіри до публічних інституцій діють як цілісно, так і вибірково та сприяють підвищенню позитивного їх сприйняття. Так, інтегративний чинник виявляє конституційну, інституційну, ідеологічну чи геополітичну спрямованість соціальної довіри до публічних інституцій. Зокрема Конституція України є інституціоналізованою формою суспільного договору, через який громадяни об'єднуються в політичну спільноту. А сприйняття демократичного характеру діяльності публічних інституцій проявляється в належному поцінуванні громадськістю паритетного ставлення до своєї активності та спільного визнання паритетної участі в управлінських процесах. Ідеологічна складова формування соціальної довіри має спиратися на проголошені та законодавчо закріплені для обов'язкового виконання демократичні та гуманістичні цінності.

Сформована висока соціальна довіра до публічних інституцій трансформується в їх легітимність, що досягається якісним управлінням та демонстрацією ефективності та результативності. Вона, зокрема в сучасних умовах України, передбачає рішучу та реальну боротьбу з корупцією, вимагає тривалого часу та стабільного розвитку політичної системи, а також високої фахової компетентності кадрового складу публічних інституцій.

До конкретних механізмів формування соціальної довіри, які, своєю чергою, використовують публічні інституції для підвищення власної легітимності відносяться медійний, деліберативний, соціалізаційний та партиципативний. Медійний механізм є одним із найбільш поширених і полягає у розробці, затвердженні та реалізації в медійно-інформаційному полі різних впливів на громадян з метою посилення цінності публічних заходів. Деліберативний механізм формування соціальної довіри фокусується на утвердженні спільного комунікативно-інформаційного поля, постановці спільного порядку денного для політики й виробленню ключових підходів до подальшого ухвалення публічно-управлінських рішень. Своєю чергою, соціалізаційний механізм формування довіри передбачає розробку та запровадження єдиної програми діяльності публічних інституцій (освіта, медіа, трудові колективи, медицина, родина) із підвищення соціального статусу демократичних стандартів. Партиципативний механізм формування соціальної довіри (через співучасть, причетність, взаємодію) спирається на заохочення активної участі громадян до процесів публічного управління на місцевому та до різних форм контролю за діяльністю публічних інституцій.

Можна констатувати, що сучасна криза соціальної довіри до публічних інституцій (їх делегімізація) зумовлена низкою причин об'єктивного та суб'єктивного плану. До них варто насамперед віднести підміну реальних проблем пропагандистськими та популістськими цілями та маніпуляціями, а також втрату цінності раціонального осмислення життєвих проблем і їх вирішення. Головними напрямками формування високої соціальної довіри до публічних інституцій в Україні мають стати реальне дотримання ними нормативно-правових засад діяльності, значне посилення боротьби з корупцією та політичної й юридичної відповідальності конкретних персоналій за правопорушення. Значний демократичний ресурс є також в децентралізації влади, формуванні запрограмованого компетенційного підходу до кадрового відбору посадових осіб тощо. Ці та низка інших заходів сприятимуть підвищенню соціальної довіри суспільства до публічних інституцій та подальшому демократичному розвитку українського суспільства.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ЗМЕНШЕННЯ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Сучасний розвиток як процес динамічного поступу у напрямку якісних змін створює передумови для перетворення звичного укладу справ, відносин, життя до їх нових станів. Ці стани, з одного боку, демонструють сучасні досягнення у сфері науки, техніки, а з іншого - формують конкурентне середовище, в якому переважає найкраща пропозиція товарів, послуг, способів їх виробництва та споживання для задоволення потреб потенційних споживачів. В силу того, що розвиток відбувається нерівномірно, тобто суб'єкти розвитку володіють різним потенціалом якісних перетворень та здатністю його реалізувати, це створює елементи невизначеності у конкурентному середовищі. Під невизначеністю ми розглядаємо відсутність чи недостатність знання і/або інформації щодо певних об'єктів, процесів, явищ та наслідків їх можливого впливу на стан об'єкту ринку чи відносин.

У конкурентному середовищі невизначеність є предметом уваги, який може для організації як формувати нові можливості, так і створювати для неї певні загрози і перешкоди. У таблиці 1 представлено елементи невизначеності, які впливають на конкурентні середовище організації.

Таблиця 1

Елементи невизначеності, які впливають на конкурентні середовище організації

Сфери діяльності, пов'язані із невизначеністю	Елементи невизначеності, які:	
	створюють можливості і формують конкурентні переваги	формують загрози і перешкоди
Поведінка людей	Можливості партнерства, взаємодія	Наслідки конфліктів, стресів
Політика		Війни, суперечки
Екологія	Енергоефективність, енергоощадність, збереження вичерпних природних ресурсів, використання відновлювальних природних ресурсів	Стихійні лиха, захворювання, бідність
Техніко-технологічні винаходи	Покращення умов праці, зменшення витрат, підвищення якості, збільшення тривалості життя, покращення добробуту	Техногенні катастрофи, безробіття, міграція
Наукові відкриття	Пізнання Всесвіту, покращення умов життя	Загроза використання проти людства (атомна енергія...)
...

Примітка: сформовано авторами

У конкурентному середовищі елементами невизначеності можна керувати з допомогою цифровізації. Під цифровізацією розуміють широке використання технічних пристроїв, електронних мереж, інформаційних технологій та продуктів розвитку цифровізації (програми, методи роботи, технології цифровізації) у практичній діяльності. З використанням цифровізації зменшення невизначеності у конкурентному середовищі можливе за рахунок:

- збору, обробки, зберігання та використання інформації, що стосується предмету та об'єкту дослідження;
- створення та роботи з моделями, що дозволяють описувати та досліджувати процеси та вплив на них елементів невизначеності;
- швидкої, якісної та надійної передачі інформації, що циркулює із різних географічних районів;
- формування транспарентного середовища, що зменшує невизначеність;
- застосування математичного апарату для дослідження процесів та елементів невизначеності.

У свою чергу, реалізація заходів з цифровізації забезпечує підвищення безпеки даних. З іншого боку, вимагає залучення спеціалістів з інформаційної безпеки. Також необхідно впроваджувати цілий спектр технічних засобів по передачі та збереженню інформації, що в свою

чергу вимагає формування та функціонування відповідної інформаційної інфраструктури. Актуальними є рішення щодо аутсорсингу, що передбачають залучення до співпраці спеціальних компаній, які займаються збором, а також обробкою інформації для зменшення затрат власних ресурсів.

Таким чином, конкурентне середовище пов'язане із невизначеністю, яка формується, зокрема, за рахунок різного рівня розвитку суб'єктів конкурентного ринку. Забезпечуючи належний рівень розвитку, в тому числі за рахунок цифровізації, суб'єкти конкурентного ринку зменшують невизначеність головним чином за рахунок створення умов для обробки великого масиву інформації та формування знань про те, які елементи невизначеності формують конкурентні переваги, а які створюють для організації загрози та перешкоди розвитку.

ПОПЛАВСЬКА Ж. В., ЛУКАШЕВСЬКА У. Т.
Національний університет “Львівська політехніка”

ОСОБЛИВОСТІ КООПЕТИЦІЇ ЯК ФОРМИ СПІВПРАЦІ КОНКУРЕНТІВ

На сьогоднішній день на багатьох ринках-локальних та міжнародних загострюється конкуренція, яка змушує компанії вводити товарну диференціацію, застосовувати інноваційні інструменти маркетингу також соціальний інжиніринг для приваблення різних сегментів споживачів та захоплення більшої частки ринку. Дані інструменти залучають велику кількість фінансових ресурсів, досить часто фірми-конкуренти вдаються до конкурентної співпраці – коопетиції.

Термін «коопетиція» (англ. cooptetition) утворений поєднанням двох англійських слів – competition та cooperation, що перекладаються як «конкуренція» та «кооперація» відповідно. Для прогнозування можливих ризиків та обсягу додатково створеної вартості в результаті такого партнерства, стратегія коопетиції вимагає від компанії ґрунтовної оцінки потенційних партнерів.

Коопетиція виявляє собою нову форму взаємодії суб'єктів, які передбачають розроблення тактичних та стратегічних рішень, об'єднуючи коопераційний та конкурентний підходи. Зважаючи на це, можна виділити типи підприємств-коопетиторів: 1. присутність спільних цілей, на основі подібних видів економічної діяльності; 2. структура управління таких компаній носить здебільшого органістичний характер; 3. у процесі налагодження конкурентної співпраці тип ринкової структури носить другорядний характер; 4. залежність двох компаній варіюється на договірних відносинах та економічній діяльності; 5. співпраця конкурентів базується на спільній координації дій та погодження підприємницьких стратегій.

Отже, базуючись на цьому, коопетицію можна формулювати як систему взаємовідносин між двома і більше суб'єктами економічної діяльності, створювати на одночасному поєднанні стратегій суперництва та партнерства для отримання взаємних інтересів та конкурентних переваг над іншими учасниками ринку.

Переважаючо коопетиція із великою кількістю малих підприємств, на ринках носить ситуаційний характер, із збільшенням розміру підприємства формуються стійкі взаємовідносини на основі коопетиції необхідно належна формалізація у вигляді певних організаційних утворень, ними зазвичай виступають стратегічні альянси, спільні підприємства та патентні пули. На основі коопетиції можна виділити окремі форми конкурентного спіробітництва.

Одна з важливих форм коопетиції це стратегічний альянс, який на основі угод про кооперацію дає змогу компаніям досягати певних комерційних цілей, також підвищити конкурентоспроможність.

Друга форма коопетиції- це патентний пул, який виявляє собою договір про перехресне ліцензування патентів між компаніями. Компанія за рахунок патентів іншої компанії може власне виробництво раціоналізувати, скоротити основні витрати.

Третя форма конкурентного партнерства компаній є створення спільних підприємств. Ця форма базується на об'єднанні декількох юридичних осіб, щоб досягнути певних цілей, об'єднавшись компанії ставлять ціль мінімізувати витрати.

Коопетиція виникає у різних сферах економічної діяльності незалежно від конкурентних відносин та типу ринку.

Отже можна зробити висновок, що сформульовано дефініцію поняття “коопетиція” як сучасна форма взаємодії суб'єктів ринку, що базується на поєднанні конкурентних та коопераційних підходів до управління. Основна форма коопетиції це стратегічний альянс, спільне підприємство та патентний пул, їх успішне застосування підтверджено міжнародним досвідом. Перспективою майбутніх досліджень є аналіз відносин коопетиції між вітчизняними підприємцями та здійснення попередньої оцінки ефективного проведення таких заходів.

ПРОЦІВ О.Р.
ЛРІДУ НАДУ при Президентові України

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНАМИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У ГАЛУЗІ ВИКОРИСТАННЯ ТВАРИННОГО СВІТУ

Конкурентність передбачає відбір найкращого матеріального чи нематеріального продукту. Визначальним поштовхом до повалення тоталітарного політичного режиму і встановлення незалежності України було власне намагання запровадити у політичній площині конкурентний принцип вибору влади та ідейних засад розвитку суспільства. Демократичний принцип розвитку закріплений у статті 1 Конституції України. Але практична реалізація проголошених принципів стикається з низкою труднощів. Так, «Індекс демократії 2018» показав, що Україна посіла 84-те місце у світі, що відповідає «гібридним демократіям» [1], а українці мають найнижчий у світі рівень довіри до влади (світова преса) [2].

Політичні режими управління тісно пов'язані з економічним розвитком, а іншими словами – гібридна демократія породжує гібридну конкуренцію в економіці. Свідченням того, що, на жаль, ця тема є актуальною у нашому суспільстві, є й тема конференції, яка намагається вирішити проблему конкурентної політики.

Маю досвід співпраці консультантом у міжнародному проекті “Правозастосування й управління в лісовому секторі країн східного регіону дії європейського інструменту сусідства та партнерства” FLEG-2. тема – «Аналіз законодавчої бази мисливського господарства України та розробка покращених пропозицій» [3]. Відповідно до вимог програми проводились комунікаційні заходи, на які запрошувались представники різних зацікавлених сторін з метою проведення дискусій і напрацювання оптимальних моделей управління галузі. Беручи участь в них, я хочу ствердити, що головним гальмом у розвитку конкурентної політики і, тим самим, галузі мисливського господарства є посадові особи органів державної влади, до компетенції яких входить реалізація державної політики у галузі мисливського господарства. Особливо це стосувалось обговорення питань, пов'язаних з корупційними ризиками, як то ухвалення рішень при наданні у користування мисливських угідь, видача посвідчень мисливця, інших адміністративних послуг. Виходить парадоксальна ситуація, коли влада, декларуючи європейські цінності, запрошуючи для допомоги міжнародні організації, з іншої сторони сама чинить опір через державних службовців для яких служіння народу є лише банальними словами вирваними з присяги державного службовця, а не принципом для мети при виконанні професійних обов'язків. На моє глибоке переконання особи які працюючи в органах публічного управління є найбільш компетентними щодо встановлення логічної та конкурентної політики, але суспільний договір, які вони складають по замовчуванню при вступі на державну службу, це – служити керівнику та системі, не дають можливості досягати європейських показників у сфері використання тваринного світу, які за використанням дичини в Україні 500 разів нижчі.

Також не виправдали свою діяльність органи публічного управління, представляючи інтереси власників земельних ділянок щодо надання їх під ведення мисливського господарства. Так, в Україні площа мисливських угідь відповідно до публічного звіту ДАЛР за 2018 р. становить 40 млн. га, тоді як загальна площа України – 60,3 млн га. Площа мисливських угідь в Україні становить лише 66,3%, тоді як в країнах Європи цей показник сягає до 90%. Якщо б в Україні площа мисливських угідь становила 90%, то загальна площа мисливських угідь була б не 40 млн га, а 54,2 млн га, тобто, на 14,2 млн га більшою. Хочеться також зазначити, що густина населення в Європі є вищою у 2-10 разів. Зменшення площі мисливських угідь на 14,2 млн. га службовими особами органів публічного управління не дає можливості в Україні додатково створити як мінімум 2 тис. робочих місць у галузі мисливського господарства. Так, відповідно до статті 29 ЗУ «Про мисливське господарство та полювання» користувачі мисливських угідь повинні утримувати єгерську службу: одного єгеря – на 5-10 тис. га мисливських угідь.

Спікери владних органів мотивують неможливість запровадження ринку землі через корупцію, яка панує на ринку землі. Результати управлінських рішень органів публічного управління щодо надання в користування свідчать, що саме вони її породжують. Органами публічного управління практично повністю ігнорується вимога статті 24 ЗУ «Про мисливське господарство та полювання» в частині плати за користування мисливськими угіддями. Зрозуміло, що ігнорування вимог законодавства має під собою чисто меркантильну основу. Буквально місяць тому у статті «Група чиновників встановила нечувану суму хабаря за мисливські угіддя» [4]. Рациональніше використовують наші українські мисливські угіддя російські окупанти в Криму. Так, у статті «В Криму продали мисливські угіддя» [5] повідомляється, що 2 липня 2019 року за більш як 16 млн російських рублів продали 4, 1 тис. га мисливських угідь, тобто, один гектар українських мисливських вартує біля 30 доларів США. Можна спрогнозувати, що якщо на даний час в Україні обліковується біля 40 млн. га, то через бездіяльність службових осіб Україна не отримала до різних бюджетів більш як 1 млрд. доларів США. У Німеччині сума за оренду земельних ділянок під ведення мисливського господарства складає 340 млн євро. Несправедливість при ухваленні рішення органами публічного управління проявляється в публічних акціях, а саме: у пікетуванні органів державної влади та органів місцевого самоврядування, як це сталось у Львові 10 квітня 2012 року. Причиною невдоволення стала можливість передачі мисливських угідь у приватні руки. Пікетувальники надягли на одяг червоні стрічки, які символізують вовчу пастку, в якій опинились рядові мисливці Львівщини. Гасло, під яким відбувалась ця акція – «Мисливці – люди зі зброєю в руках», говорить про серйозну налаштованість її учасників захищати свої мисливські угіддя. Після акцій протесту львівськими мисливцями прокуратурою Львівської області виявлено, 28 фактів незаконного надання у користування мисливських угідь. Тобто, кожне друге рішення щодо надання у користування мисливськими угіддями приймається з порушенням [6]. Не додають почуття справедливості в суспільстві звинувачення у корупційному відпочинку у мисливських угіддях сучасних очільників антикорупційних органів, вбивство на полюванні чинним народним депутатом України у присутності керівника місцевої міліції громадянина, який просто заважав їм відпочивати.

Повна збитковість користувачів мисливських угідь (мисливських господарств) протягом десятиліть не дає їм підстав для банкрутства – своєрідний український економічний феномен. На практиці цей феномен має пояснення – тіньова економіка. Слід відмітити, що представники органів публічного управління спроможні лише декларативно коментувати ситуацію, яка склалась у галузі. Справедливо вказується у засадах національної екологічної політики в галузі ведення мисливського господарства за 2008 рік, що «модель ведення мисливського господарства в Україні, яка збереглася з радянських часів, не відповідає сучасним ринковим відносинам, показує повну неефективність і є гальмом розвитку мисливства в Україні» [7].

1. «Індекс демократії 2018»: Україну віднесли до «гібридних демократій» [електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/news-democracy-index-2018-ukraine/29699392.html>. 2. Українці мають найнижчий у світі рівень довіри до влади (світова преса) [електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/press-review/29834173.html>. 3. «Аналіз законодавчої бази

мисливського господарства України та розробка покращених пропозицій» [електронний ресурс].– Режим доступу: https://d2ouvy59p0dg6k.cloudfront.net/downloads/summary_wwf_hunting.pdf. 4. Група чиновників встановила нечувану суму хабара за мисливські угіддя [електронний ресурс].– Режим доступу: <https://lenta.ua/ua/grupa-chinovnikiv-vstanovila-nechuvanu-sumu-habara-za-mislivski-ugidya-16009>. 5. В Криму продали охотничьи угіддя [електронний ресурс].– Режим доступу: <http://news.allcrimea.net/news/2019/7/3/v-krimu-prodali-ohotnichyi-ugodya-119257/> 6. Прокуратура Львівщини перевірила мисливські угіддя [електронний ресурс].– Режим доступу: galinfo.com.ua/news/110081.html. 7. Засади національної екологічної політики в галузі ведення мисливського господарства [електронний ресурс].– Режим доступу: www.menr.gov.ua/documents/Hunting_problems.doc

ПУШАК Г.І.

Національний університет «Львівська політехніка»

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

В сучасних глобалізаційних умовах господарювання значно зростає вплив інновацій на соціально-економічний розвиток країни, що, в свою чергу, призводить до радикальних структурних змін в економіці та суспільстві і зміщує акценти щодо створення вартості товарів і послуг від постачальників до споживачів. При цьому слід зазначити, що вплив на інноваційну політику будь-якої країни мають підсистеми загальної соціально-економічної системи, що визначають напрям політичних та економічних процесів і в загальному уособлюються у кінцевих показниках, які характеризують конкурентоспроможність національної економіки. Тобто, з метою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності як на національному, так і на нижчих рівнях, в країні повинен діяти чіткий послідовний та гнучкий набір політичних та економічних інструментів в сфері інновацій.

Світовий досвід вказує на те, що інновації займають провідне місце в економіці розвинених країн, оскільки вони сприяють зростанню конкурентоспроможності, забезпечують оптимізацію структури економіки, економію на масштабах виробництва, диверсифікацію національного виробництва, залучення зовнішніх фінансових ресурсів задля розвитку провідних секторів економіки. Рівень інноваційності України сьогодні все ще залишається невисоким. Україна відстає від провідних країн світу, про що свідчить як і індекс глобальної конкурентоспроможності (зокрема підіндекс інновацій), так і глобальний інноваційний індекс.

За даними звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність «The Global Competitiveness Report 2018», Україна посіла 83 позицію в рейтингу серед 140 досліджуваних країн. Рейтинг України за підіндексом «Інноваційна спроможність» у доповіді 2018 року відповідає 58 місцю [1]. У Глобальному індексі інновацій у 2018 році Україна посіла 43 місце серед 126 країн, що на 7 сходинок вище, ніж у 2017 році. Даний індекс аналізує рівень впровадження інновацій в інституціях, освіті, інфраструктурі й бізнесі та формує відповідний рейтинг. Найвищі показники інноваційності Україна у 2018 році демонструє в освіті й науці (43 місце у рейтингу) та бізнесі (46 місце у рейтингу). В той же час інституції та інфраструктура залишаються найменш інноваційними (відповідно 107 та 89 місце у рейтингу) [2].

Слід зазначити, що Україна володіє значними ресурсами для забезпечення інноваційного розвитку та підвищення власного рівня конкурентоспроможності, проте скористатися ними заважає низка факторів, а саме: низька ефективність роботи державних інституцій, неефективна антимонопольна політика, слабкий розвиток фінансового ринку та недовіра внутрішніх та зовнішніх інвесторів до фінансової системи, низький рівень конкуренції на вітчизняних ринках тощо.

Ключовими компонентами сучасної інноваційної стратегії України в контексті підвищення її конкурентоспроможності повинні стати: партнерство уряду та виробників при впровадженні ефективного механізму інноваційних змін; аналіз та виокремлення найбільш проблемних питань довго- і середньострокових цілей майбутнього інноваційного розвитку; пропозиція заходів щодо конкретних напрямів діяльності; інвестиції в інновації та здійснення заходів щодо підвищення їх

привабливості; державна підтримка створення та комерціалізації нових технологій, нових видів діяльності, особливо у промисловості; підготовка кваліфікованої робочої сили; підтримка малого та середнього бізнесу; створення та підтримка інститутів розвитку щодо пріоритетних інноваційних видів діяльності.

1. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка / Т. В. Писаренко, Т. К. Кваша та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2019. – 80с. 2. Україна піднялася на 7 позицій у Глобальному індексі інновацій. URL: <https://talks.happymonday.com.ua/ukraina-u-globalnomu-indeksi-innovacij>.

САВ'ЮК Л.О., ДРАЧУК Ю.З.

Інститут економіки промисловості НАН України

РОЗРОБКА БАГАТОФАКТОРНИХ МОДЕЛЕЙ ВИЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА АКАДЕМІЧНОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Основним індикатором стану взаємобалансованого розвитку ринку праці і освітніх послуг є забезпечення попиту на професійні кадри промислових підприємств всіх форм власності з боку закладів вищої освіти (ЗВО) технічного спрямування. Для визначення даного показника слід провести всеоглядне статистичне дослідження кон'юктурного спросу та вакансій на інженерні кадри на основі даних урядових та неурядових реєстрів і джерел. Саме такі дослідження мають стати платформою у напрямі створення адекватних факторних моделей визначення якості та доданої академічної вартості вітчизняних університетів, тому що їх результати здатні обґрунтувати висновки, наскільки освітньо-професійні програми ЗВО відповідають стримкій динаміці змін затребуваних професій та національному і глобальному ринкам праці.

До недавнього часу більшість досліджень якості вищої освіти здійснювалися у сфері педагогічних наук, при цьому найчастіше предметом дослідження виступали якість знань, якість навчальних досягнень та результати освітньої діяльності. При цьому дані дослідження не спиралися на точні кількісні показники.

В умовах формування підвищених вимог до результативності національної системи освіти, її підзвітності державі і суспільству, у всьому світі активно формуються та впроваджуються інструменти оцінки її ефективності на основі поняття академічної доданої вартості (АДВ). Поняття доданої вартості зародилося в сфері економіки і бізнесу як спосіб оцінки економічної ефективності підприємства або компанії. В даний час цей інструмент активно застосовується в академічній сфері для оцінки якості і ефективності освітніх систем і інститутів.

Важливим критерієм діяльності ЗВО є якість продукту, що випускається, тобто випускника – майбутнього фахівця. При врахуванні специфіки ЗВО як некомерційної, не прибуткової організації, приймаються до уваги як економічні, так й соціальні, психологічні чинники, які обумовлено умовами ринкової економіки – кон'юктурою ринку праці, власними можливостями і потребою ефективно конкурувати і реалізовувати свій потенціал.

Оцінювання АДВ слід розглядати як прикладну методологію відслідковування результатів та успішності студентів у часі із мінімізацією впливу зовнішніх факторів: економічних та соціологічних (матеріального положення, досвіду, привілей, раси об'єктів впливу). Кожна система або освітня установа можуть бути оцінені з точки зору ефективності коштів, витрачених державою на освіту за певний період, на підставі значень, які безпосередньо або побічно свідчать про помітні якісні зміни у об'єктів впливу. До об'єктів впливу може бути віднесено:

– студенти або випускники освітніх установ, обсяг знань і навичок яких змінився за період навчання в окремому навчальному закладі;

– якість національного ринку праці, коли за результатами оцінювання АДВ, що проводяться в загальнонаціональному масштабі, формується оцінка якості професійної підготовки кадрів для національної економіки.

Головною відмінністю оцінювання АДВ від звичайного підрахунку приросту академічних балів є використання складних статистичних методів, які виключають з аналізу фактори, що не мають освітнього характеру. Основним положенням концепції АДВ є твердження про те, що освітня установа несе відповідальність за якісний приріст знань і навичок студентів, як повноцінний гравець на глобальних ринках праці і освітніх послуг.

Повна оцінка інституційної ефективності та АДВ вимагає широкого набору показників (індикаторів) і цей набір показників обов'язково обмежується наявністю експериментальних даних досліджень. Визначення та оцінювання АДВ є складною, багато параметричною, не однозначною задачею зі скритими латентними показниками та класифікаційними ознаками учасників освітнього процесу. У зарубіжних наукових джерелах, в тому числі у роботах педагогів і дослідників США, пропонується вимірювати результат ефективності навчання студентів обраного ЗВО на основі моделей регресійного аналізу, що активно використовується науковцями в задачах розпізнавання та ідентифікації об'єктів різної природи. Для апробації та рекомендацій щодо впровадження даної методології у практику визначення АДВ університетів та коледжів штату Техас США обрано було контрольні змінні лінійної регресійної моделі, що розділяються на чотири основні групи: результати державних стандартизованих тестів, успішність студентів і під час навчання, демографічні показники, показники успішності та результативності випускників вищої школи на протязі восьми років після закінчення навчання.

Враховуючи наявність у системі української освіти інструментів, схожих до стандартизованих державних тестів у США, а саме, зовнішнього незалежного опитування (ЗНО), а також наявності певних адміністративних джерел інформації щодо контингенту вступників у ЗВО, успішності їх студентів і їх подальшого працевлаштування та заробітку, такі моделі можуть бути адаптовані до умов українського суспільства та сучасного стану української системи вищої освіти (СВО).

Система оцінювання якості суб'єктів ринку освітніх послуг являє собою складну динамічну структуру, що утворюється із взаємопов'язаних багатокомпонентних елементів та повинна працювати в так званих межах якості, що накладаються на систему взаємодією із зовнішнім середовищем – сучасним виробництвом, державою та суспільством. Якщо припустити, що внутрішні та зовнішні стейкхолдери повинні мати можливість оцінювати якість освітніх послуг ЗВО за визначеними показниками (індикаторами), то постає практичне питання щодо розробки моделей, алгоритмів та методів визначення кількісного значення кожного з них при використанні положень загальної та педагогічної кваліметрії та досягнень у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). На рис. 1 представлена покрокова методика визначення інтегрального показника якості СВО.



Рис. 1 Методика визначення інтегрального показника якості СВО

Педагогічна кваліметрія – наукова галузь, що займається питаннями здійснення контролю за ходом процесу освіти особистості, діагностики та корекції його результатів. Основним завданням кваліметрії є пошук методів, прийомів, способів виявлення, встановлення та доведення цілей до усіх колективних та індивідуальних учасників освітнього процесу.

В свою чергу, ІКТ є тим інструментальним засобом, що надає можливості розробки формалізованих, відкритих до динамічних змін комп'ютеризованих систем та комплексів по визначенню інтегральних показників якості всіх функціональних рівнів СВО. В кінцевому слід відзначити, що розробка систем оцінювання внутрішньої і зовнішньої якості СВО та АДВ є вкрай складним завданням, для чого його вирішення слід ретельно вивчати досвід та практичне використання даного інструментарію у СВО близького та далекого зарубіжжя, поєднуючи такі результати із вітчизняними дослідженнями і особливостями становлення Української держави. СВО України здатна бути конкурентоспроможною галуззю по випуску інтелектуального продукту на глобальних ринках освітніх послуг та людського капіталу.

САДОВА У.Я.
Національний університет "Львівська політехніка"
БАВДИС Н. Б.
ВНКЗ ЛОР «Львівський інститут медсестринства
та лабораторної медицини ім. А. Крупинського»

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕДСЕСТРИНСЬКОЇ ОСВІТИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ

Динаміка та характер демографічних втрат, що супроводжують розвиток України, неодноразово привертала увагу науковців і практиків. Особливо занепокоюють процеси смертності населення в працєактивному віці, зниження репродуктивної поведінки подружніх пар, міграційні втрати людського потенціалу тощо. Не менш актуально постають дослідження якості медичної допомоги, її дороговизни, відсутності контролю за медичними кадрами, фрагментарності довготермінового планування у даній сфері, розвитку профілактичної медицини, санітарної просвіти, фактів інфантильного відношення до хворих з груп підвищеного ризику і т.п.

Нині в Україні відбувається реформування системи охорони здоров'я. Важливою складовою позитивних змін є розвиток медсестринської освіти. Спеціальні дослідження вказують, що наразі дана система не позбавлена проблем, котрі проглядаються крізь призму відсутності спеціально підготовлених професорсько-викладацьких кадрів, відповідного навчально-методичного забезпечення, бази даних наукових досліджень у галузі медсестринської справи тощо. Водночас, в країні є й деякі позитивні паростки змін. Нині вища сестринська освіта націлена на звільнення медсестри від комплексу неповноцінності - "професії середньої ланки". Привабливість цієї професії - це не тільки навик і вміння, котрі мають бути доведені до рівня найвищої майстерності. Це також й ґрунтовність продукування знань у сфері медсестринської освіти, її гуманізація, в основі якої лежать морально-етичні проблеми. Слід додати, що потреба переведення медсестринської освіти на нові стандарти організації економічної діяльності зумовлена й історичними чинниками розвитку вітчизняної галузі. Адже в умовах, які склалися в Україні, медична сестра ще не перетворена з активної діючої фігури, якою вона є в цілому світі, в безликого працівника, функції якого не обмежуються виключним задоволенням потреб лікаря. "Сьогодні медсестра в Україні опікується 20-50 пацієнтами, її колега в Європі — 5. Тож необхідно переглянути нормативи штатів медсестринських кадрів (у бік збільшення), зменшити кількість пацієнтів, які обслуговує одна медсестра", - констатують аналітики [1]. Низька соціальна значимість професії медсестри нерідко підкреслюється, крім іншого, низькою оплатою праці [2], а також - значним дефіцитом професійно підготовлених і кваліфікованих кадрів у цій сфері. Накладається на загальний стан справ й зростаюча еміграція медичних кадрів за кордон.

У ситуації, яка склалася, надзвичайно важливо вивчити можливості світового досвіду запровадження в Україні системи ступеневої медсестринської освіти - чинника підвищення престижу медсестринської професії та розширення можливостей кар'єрного росту для медичних сестер.

Аналізуючи публікації іноземних акторів можна констатувати, що нині система медсестринської освіти у тій чи іншій формі існує у більшості країн. Більша частина (70%) цих країн надають вищу освіту для медичних сестер, і майже половина (49%) з них - ступеневу освіту. Такий рівень підготовки медичної сестри дає можливість їй виконувати не тільки медсестринські обов'язки, а й займати керівні посади в лікувальних закладах, займатись педагогічною діяльністю у вищих навчальних закладах для медичних сестер, проводити науково-дослідницьку роботу з питання медсестринства, тощо.

В багатьох країнах Європи, вища медсестринська освіта виділяється у самостійний фах "сестринська справа", а медсестринство – в наукову дисципліну. Цікавими з цього приводу є дослідження щодо територіальних (континентальних) особливостей організації медсестринської освіти. Так, для прикладу, в країнах Азії повна вища неперервна ступенева медсестринська освіта (в якій включені наступні рівні: допоміжна медсестра – дипломована медсестра – медсестра-бакалавр – медсестра-магістр – медсестра-доктор наук) - існує лише в 15%. На американському континенті повна вища ступенева медсестринська освіта є лише у двох країнах, а саме в США і Канаді. Американська модель медсестринської освіти є комплексною, характеризується високою професійністю медсестер, що було досягнуто шляхом поступового методичного вдосконалення системи освіти медсестер. В Африці частка держав, де медичні сестри мають змогу здобувати повну вищу медсестринську освіту, становить 42%. Серед країн Океанії показовою є Нова Зеландія, де ступенева неперервна вища медсестринська освіта відповідає найвищим міжнародним стандартам. В Австралії реалізується повна вища медсестринська освіта без виділення ступенів.

Таким чином, навіть дуже узагальнений аналіз дає підстави стверджувати, що в світі відбуваються стрімкі зміни у сфері розвитку медсестринської освіти. На фоні зростання добробуту людей, подальшого поділу праці, спеціалізації нових ринків (у т.ч. надання медичних послуг) постають нові моделі її організації. В Україні слід також опанувати досвід запровадження повної ступеневої медсестринської освіти, що дає змогу медсестрам здобувати освіту поступово, відповідно до своїх потреб і можливостей, рухаючись, таким чином, від найнижчої ланки – медсестри, котра може лише допомагати лікарю, до найвищої – медичної сестри з науковим ступенем, котра має право займатися науковою діяльністю.

1. *Реформа медсестринства: чи є привід для оптимізму? /Ваше здоров'я. 10.06.2016. // Електронний ресурс. Сносів доступу: <https://www.vz.kiev.ua/reforma-medsestrynstva-chy-ye-pryvid-dlya-optimizmu/>; 2. *Зарплата медсестер в 2019: приклади та робочі ситуації . Медична справа // Електронний ресурс. Сносів доступу: <https://www.medsprava.com.ua/article/1383-zarplata-medsester-v-2018-prikladi>**

САДОВА У.Я.

Національний університет "Львівська політехніка"

УКРАЇНЬСЬКА МІГРАЦІЯ Й МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА: ВИКЛИКИ Й ПЕРСПЕКТИВИ

Серед розвинених держав світу розгорнулася справжня війна за кваліфіковану робочу силу. Структурно-кваліметричні і інші зміни, котрі відбуваються на національних ринках праці під впливом поєднання штучного інтелекту, нанотехнологій, телекомунікацій, біотехнологій, породжують нові види економічної активності населення. Ці процеси особливим чином сегментують працю не тільки працівників традиційних трудових колективів (сформованих переважно з місцевого населення), але й організацію праці мігрантів (праця стає гнучка, дистанційна т.п.). Поглиблюється поділ їх праці, виникають нові форми організації зайнятості (наймана, власна, суспільна, громадська, освітня праця), з'являються модерні шляхи поділу й

перерозподілу доходів, розвитку зв'язків трудових мігрантів, соціальної інфраструктури їх життя та праці, появи діаспор, і т.п. Нові реальності вимагають адекватної участі держави у формуванні й реалізації міграційної політики як в країнах-реципієнтах мігрантів, так і у країнах-донорах.

Україна вступила в XXI століття як один з найбільших постачальників робочої сили в більш розвинені країни світу [1]. Загалом ця робоча сила є високоосвічена. За версією відомого американського агентства Blumberg, такий індикатор як активність у здобутті освіти забезпечує нашій країні 5 місце у світі (серед інших критеріїв) в оцінці загальної здатності країн до інновацій. [2, 3] Тобто, в умовах сучасних міграційних рухів існують високі ризики втрат людського капіталу.

Нині Україна розвиває безвізову складову у стосунках з низкою країн світу. Це є безсумнівним позитивом в плані реалізації свободи людського вибору. Однак, у ситуації, коли міграційні процеси виходять за межі відновлення рівноваги власної національної економічної системи (і навіть системи національної безпеки), вітчизняна державна міграційна політика повинна бути переорієнтована з пропасивного у проактивне русло. Аргументами є також й факти новітнього розвитку міжнародних економічних (працересурсних) відносини з такими країнами Європи як Німеччина, Чехія, Польща, Ірландія, Північна Македонія і інші, за якими стоять не тільки українські інтереси. Так, в Німеччині ухвалений нещодавно Бундестагом законопроект передбачає чергове спрощення правил прийому на роботу кваліфікованих працівників з-за меж ЄС. Незабаром роботодавець взагалі не перевірятиме хто претендує на вакансію (громадяни ФРН чи країн-членів ЄС) [4]. Такі речі можна регулювати виключно в мотиваційний спосіб, коли саме в Україні будуть створені для потенційних мігрантів робочі місця з гідним рівнем оплати праці й соціальним пакетом.

Тобто, в Україні відповіддю на ситуацію, яка склалася у міграційній сфері, має бути комплексне вирішення проблеми. Так, як це роблять інші великі держави, коли інвестиції на вирішення навіть глобальних проблем сучасності (від подолання голоду, хвороб, відсталості розвитку до забезпечення виробництв сировиною і енергією, використання ресурсів Світового Океану, освоєння космосу, і навіть припинення гонки озброєнь) корелюють з баченням політичної еліти щодо майбутнього праці та зайнятості власного населення.

В Україні міграційних проблем надзвичайно багато. Вони стосуються й сучасної високомобільної молоді (наразі реєстраційна статистика не дає достатньо повної відповіді на питання, хто, коли, куди поїхав), й осіб різної статі (жінки можуть мати свою специфіку - нижчу економічну активність, ніж чоловіки, через цілу низку причин таких як соціальні норми, які склалися в суспільстві, чи труднощі, які виникають з поєднанням материнства і участі на ринку праці), й осіб старшого віку, які дуже часто не мають тих навичок, які необхідні на сучасному ринку праці, й осіб з інвалідністю, для яких роботодавці просто не створюють відповідних умов. Усі ці категорії населення можна і треба залучати в Україні задля компенсації від'їзду українських мігрантів в країни з вищою оплатою праці.

Узагальнюючи, можна сформулювати кілька моментів, котрі потребують особливої уваги держави на етапі новітнього перезавантаження її функцій у сфері регулювання міграційної активності населення.

По-перше. Створенню умов для скорочення української трудової міграції повинна слугувати як міграційна, так вся економічна політика держави. Уроки світових криз переконливо показують, що в Україні вихід із ситуації, що склалася, слід шукати по шляху переходу до внутрішнього реінвестування економіки, причому галузей з високою часткою доданої вартості, реалізації політики імпортозаміщення, а в структурі експорту продукції – зосередитися на видах з глибокою переробкою сировини та на застосуванні нових технологій. Слід формувати нове економічне обличчя регіонів (йдеться про відродження потужних галузей промисловості на новій технологічній основі - технологічні парки). У фінансуванні крупних проектів задіювати міграційний капітал, в т.ч. за рахунок випуску міграційних облігацій (за досвідом Індії, Ізраїлю, Греції). Це реальний спосіб створення робочих місць для дітей мігрантів.

По-друге. Результативність міграційної політики держави прямо залежить від рівня сформованості міграційного законодавства України, від гармонізації його положень з іншими нормативними документами

По третє. Ефективність міграційної політики держави прямо залежить від системи обліку й статистики процесів міграції, маркетингового та інформаційно-аналітичного супроводу регуляторних рішень, досліджень у сфері майбутнього праці та зайнятості потенційних мігрантів тощо. Слід гармонізувати вітчизняну методологію збору та обробки статистичних показників міграції з методологією інших країн. Провести черговий перепис населення, який дає найбільш повну картину про міграційну ситуацію в країні.

По-четверте. Сучасна українська трудова міграція є віддзеркаленням не тільки гострої боротьби за зайнятість. Вона виступає потужним чинником транспортування європейських цінностей, нових соціальних стандартів на рідну землю. Цей культурологічний аспект міграції є особливо важливим на етапі формування нової геополітичної ситуації в світі.

1. *Українська міграція в умовах глобальних і національних викликів XXI століття: наукове видання/ ред. У. Я. Садова. Львів, 2019. 110 с. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20190801.pdf>. 2. *The Bloomberg Innovation Index 2015. URL: <https://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovativecountries>. 3. *International migration report high lights 2017 [Electronic resource]. – Access : http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017_Highlights.pdf. 4. *Новий міграційний закон: Німеччина відкриває двері для робочих мігрантів - Укрінформ. - 21 липня 2019 // [Електронний ресурс] Спосіб доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2605082-novij-migracijnij-zakon-nimeccina-vidkrivae-dveri-dla-robocih-migrantiv.html>.****

СЕЛЮТІНА А.С.

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

З початку 1990х років країни Європи з перехідною економікою досягли значного прогресу у проведенні економічних реформ та створенні фінансових ринків та інститутів, а деякі з них майже сягли рівня розвитку країн Європейського Союзу. Однак, перед даними країнами все ще стоять завдання з розбудови ринкової економіки, особливо в сферах регулювання, фінансової стабільності та конкурентоспроможності.

Для ґрунтовного розуміння прогресу у розвитку слід розглянути глобальний індекс конкурентоспроможності, який розраховується спеціалістами Всесвітнього економічного форуму (GCI) на основі 12 фундаментальних показників: розвиток інституцій; інфраструктура; макроекономічне середовище; здоров'я та початкова освіта; вища освіта; ефективність ринку товарів; ефективність ринку праці; розвиток фінансового ринку; рівень технологічного розвитку; розмір ринку; відповідність бізнесу сучасним вимогам; інновації.

Станом на 2018 рік 8 з 16 досліджуваних країн входять до Топ-50 найконкурентноспроможніших країн світу. В порівнянні з 2004 роком значних успіхів досягли Албанія, Чорногорія та Сербія, а з країн членів ЄС – Угорщина, Польща та Чехія. (Рис.1)

Спадна динаміка деяких країн-членів ЄС пояснюється економічною ситуацією в регіоні у післякризовий період (після 2008 року). Фінансовий сектор залишається доволі вразливим, оскільки показники GCI надійності банків у Європі не досягли докризових рівнів. До того ж, з'явилися нові загрози - наприклад, збільшення приватного боргу в країнах з економікою, що розвивається і зростання нерегульованих ринків капіталу. Підтримка здорового фінансового сектору важлива не тільки для запобігання затяжній рецесії та прискорення зростання, а й для запровадження інновацій, що є ознакою розвинутої економіки.

Показники конкурентоспроможності, у свою чергу, поділяються на три групи, що характеризують етап розвитку, на якому знаходиться країна: базовий розвиток (factor driven), спрямований на ефективність (efficiency driven), інноваційний (innovation driven). При аналізі

розподілу країн за рівнем розвитку, можна стверджувати про існуючі розбіжності між транзитивними економіками загалом. Також, можливо зробити висновок про суттєве відставання України як від країн членів ЄС, так і від кандидатів в ЄС. В той час як більшість країн у другій та третій групах, Україна знаходиться на перехідній позиції з першої до другої.

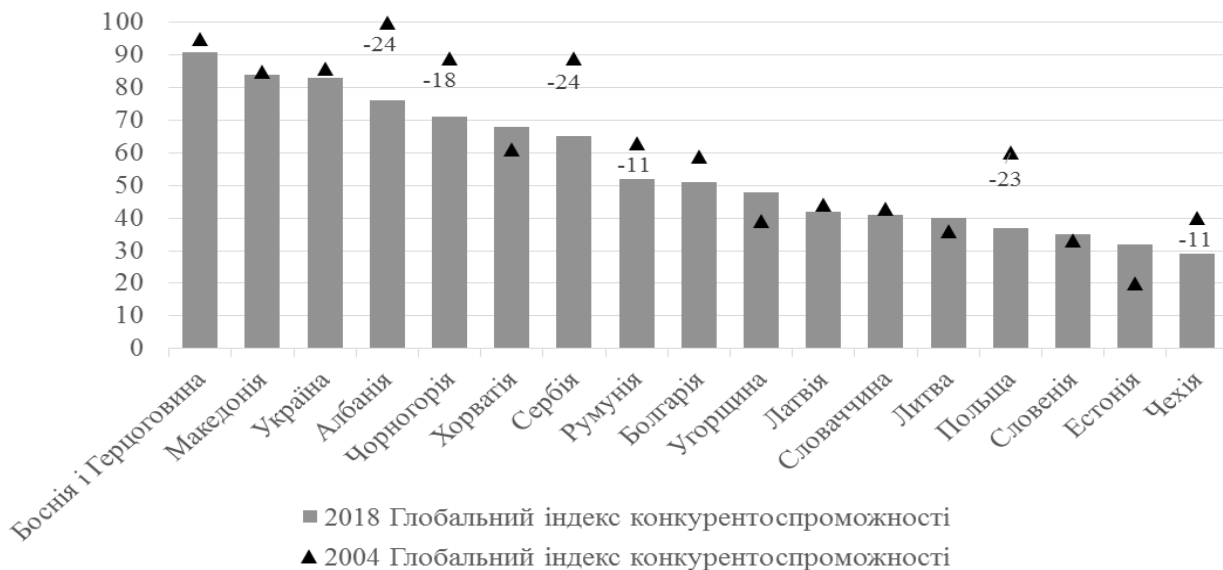


Рис. 1. Глобальний індекс конкурентоспроможності за 2004 і 2018 рр.

Джерело: складено автором за даними Всесвітнього економічного форуму

При більш детальному розгляді показників конкурентоспроможності за групами для України та країн-кандидатів в ЄС бачимо, що в Україні один з найкращих рівнів вищої освіти з досліджуваних країн. Проблемними ж є ефективність ринку товарів (91,8), розвиток фінансового ринку (90,6) та розмір ринку (90,2).

Розглянемо складові показника розвитку фінансового ринку країн кандидатів в ЄС в порівнянні з деякими країнами з перехідною економікою. (Рис. 2.) Для порівняння було обрано країни з найвищими показниками розвитку фінансового ринку серед досліджуваних країн – Естонія (22), Чехія (23), Угорщина (45), Польща (53), Литва (59).

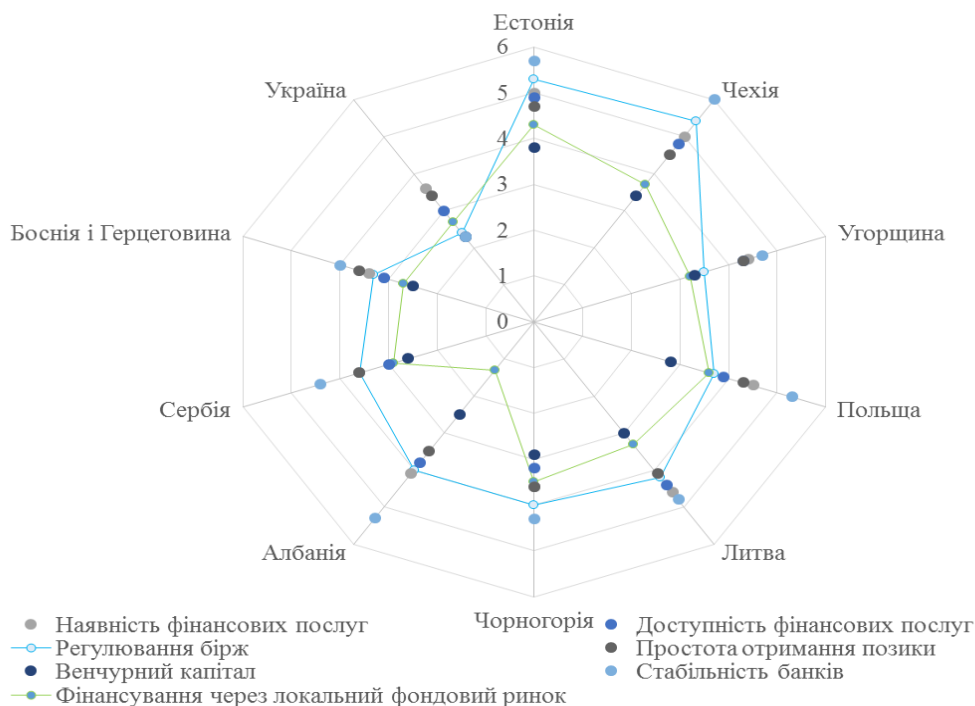


Рис. 2. Карта розвитку фінансового ринку

Як видно з Рис. 2., найбільше країни-кандидати відстають у регулюванні бірж та обсягах фінансування через локальні фондові ринки. Щодо банківського сектору, то він відрізняється стабільністю в усіх країнах, окрім України.

Нерозвиненість фінансової системи обмежує корпоративний сектор у доступі до довгострокових коштів, що є необхідними для стимулювання інновацій та розвитку. У цих умовах для домогосподарств і фірм надзвичайно важливо шукати інші способи мобілізації заощаджень, диверсифікації та ефективного розподілу інвестиційних ресурсів.

На нашу думку, розвиток фінансового ринку, який значною мірою залежить від фондового ринку, має вирішальне значення для забезпечення конкурентоспроможності країни, особливо з точки зору сталого розвитку, оскільки саме це може забезпечити ефективний розподіл фінансів між сферами екологічного захисту та соціального розвитку, а також інноваційним прогресом.

СЕНІВ Л.А., ШОСТАК О.А.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Схвалення Кабінетом Міністрів України Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні започаткувало старт адміністративно-територіальної реформи й децентралізації публічної влади в Україні. Згідно з Концепцією, послідовно передбачалося: визначити територіальну основу організації місцевого самоврядування та державної виконавчої влади; розмежувати повноваження між органами місцевого самоврядування різних рівнів; розмежувати повноваження між місцевим самоврядуванням та виконавчою владою; визначити за кожним рівнем органів влади необхідний обсяг ресурсів; встановити відповідальність органів місцевого самоврядування перед виборцем і державою.

Проведення урядом адміністративно-територіальної реформи в Україні опирається на позитивний світовий досвід, адже в умовах глобалізації кожна держава виступає тим учасником інтеграційних процесів, внаслідок здійснення яких створюються умови забезпечення високого рівня життєдіяльності населення. Найкращим прикладом для наслідування вважаються Європейські країни, зокрема в процесі децентралізації гарним прикладом є досвід реформування територіального устрою Республіки Польщі. Світовий досвід доводить доцільність та необхідність при формуванні територіальних громад враховувати політичні, економічні, соціально-культурні й екологічні чинники. Особлива роль у цьому процесі належить визначенню на законодавчому рівні правового статусу територіальної громади.

Реалізація адміністративно-територіальної реформи й децентралізації публічної влади в Україні розпочалася у 2015 році. За цей рік було утворено низку об'єднаних територіальних громад, які наділялися широкими повноваженнями та можливостями до використання власних ресурсів на свій розсуд. Разом з тим проявилися проблеми, які ускладнюють хід реформи. Аналіз цих проблем є важливим у контексті подальшої реалізації реформування громад [1].

Аналіз реалізації адміністративно-територіальної реформи станом на II квартал 2019 року характеризується такими проблемами:

1. Зміни щодо децентралізації, які необхідні для подальшого просування адміністративно-територіальної реформи та її завершення до Конституції України не внесені;
2. Відкладено на невизначений час прийняття важливих законів: «Про засади адміністративно-територіального устрою України»; «Про внесення змін до закону України «Про регулювання містобудівної діяльності»; «Про службу в органах місцевого самоврядування» (нова редакція); щодо державного нагляду за законністю рішень органів місцевого самоврядування та закон про місцевий референдум;

3. Не оновлено ряд законів, які б сприяли швидшій реалізації адміністративно-територіальної реформи: закони про місцеві вибори, про місцеве самоврядування, про місцеві державні адміністрації тощо;

4. Повільність створення ОТГ пов'язана з недостатністю проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи з питань реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади;

5. Неодноразовість формування ОТГ по областях і регіонах України, що призводить до втрати переваг економічно розвинутих регіонів.

Вище перелічені проблеми не є унікальними і були характерними для ряду європейських країн, що здійснювали децентралізацію. Загалом, вирішити їх можна наступними кроками: прийняти відповідні Закони України, що регулюватимуть проведення адміністративно-територіальної реформи; внести конкретні зміни до вже існуючих законів для уникнення вище названих проблем; посилити інформаційно-роз'яснювальну роботу з питань реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади та надавати чітку інформацію про економічні потенціали регіонів та переваги їх об'єднання; закріпити самоврядні права громад тощо.

Подальші перспективи реформування адміністративно-територіального устрою й територіальної організації публічної влади в Україні вбачаємо у забезпеченні:

-введення процесу добровільного об'єднання територіальних громад у русло загальнодержавних інтересів. Формування адміністративно-територіальних одиниць базового рівня – територіальних громад, спроможних забезпечувати якісне надання основних публічних послуг з їх близькістю до мешканців. Відмови від формування як недієздатних в цьому аспекті надмалих громад, так і надмірно великих за територією об'єднаних громад, у яких зростає віддаленість між мешканцями і владою, погіршується доступність адміністративних та соціальних послуг, що викличе незадоволення мешканців;

-активізації роботи щодо внесення необхідних змін до Конституції України в частині питань адміністративно-територіального устрою, зокрема – стосовно відмови від принципу виключної добровільності об'єднання громад, а також щодо повноважень виконавчих органів місцевого самоврядування на районному та обласному рівнях, органів державного контролю за діяльністю місцевого самоврядування;

-внесення відповідних змін до методики формування території об'єднаних громад. Зокрема, встановлення як базового критерію 20-хвилинної транспортної доступності від населених пунктів до адміністративних центрів громад з урахуванням якості дорожньої мережі. Перевищення цього критерію допускати виключно за згодою мешканців населених пунктів, які розташовані поза зоною 20-хвилинної транспортної доступності;

-створення умов та стимулів для саморозвитку територіальних громад, реалізації їх соціально-економічного потенціалу, у т. ч. через розширення доходної бази бюджетів адміністративно-територіальних одиниць базового рівня, подальше вдосконалення міжбюджетних відносин, реальну бюджетну децентралізацію;

-надання додаткових субвенцій бюджетам об'єднаних громад на реалізацію заходів з оптимізації мережі освітніх, медичних закладів тощо, які забезпечуватимуть раціональніше використання коштів на їх утримання;

-перегляду розподілу повноважень в освітній сфері та сфері охорони здоров'я. Віднесення до повноважень базового рівня адміністративно-територіального устрою утримання загальноосвітніх навчальних закладів I ступеня та закладів охорони здоров'я первинного рівня (ФАПи, амбулаторії);

-організації цільового навчання управлінського персоналу, бухгалтерських й фінансово-економічних служб об'єднаних громад, забезпечення їх готовності до роботи в нових умовах;

-внесення змін у виборче законодавство, передбачивши положення, які б унеможливили диктат представництва громад окремих населених пунктів у виборних органах влади ОТГ.

Створення спеціального державного органу з проведення адміністративно-територіальної реформи та покладення на нього відповідальності за реалізацію її завдань. Необхідним є також

врегулювання на законодавчому рівні питання щодо тимчасового керівництва територіальними громадами у разі демісії їх виборних органів. Такі прецеденти уже мають місце. Загалом, станом на червень 2019 року реформа системи муніципального управління перебуває на другому етапі реалізації та потребує значної підтримки уряду України для втілення наступних запланованих кроків.

1. Кравців В.С., Жук П.В. Реформа адміністративно-територіального устрою: результати, проблеми, подальші дії / В.С. Кравців, П.В. Жук // Стратегічна панорама – 2016. – № 2. – С. 104–112.

СКОРИК Г.І.

Національний університет «Львівська політехніка»

СКОРИК О.В.

Львівська митниця ДФС України

ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПРИ ПЕРЕТИНІ КОРДОНУ

Для підвищення ефективності розвитку національної економіки важливим є не тільки визнання і правове оформлення права на об'єкти інтелектуальної власності, а й забезпечення дієвої системи його захисту. Це пов'язано із тим фактом, що сьогодні науково-технічний прогрес відбувається швидкими темпами, ріст виробництва уможлиблюється виключно на засадах впровадження його результатів та постійного оновлення інформації, технології тощо. За таких умов економічні суб'єкти досить часто здійснюють недобросовісну конкуренцію.

Географічне розміщення України створює велику небезпеку для надходження на територію контрафактної продукції, адже наша країна знаходиться на перехресті важливих транспортних шляхів між Західною Європою та Російською Федерацією, також має вихід до моря, що дозволяє підтримувати морські транспортні зв'язки. У зв'язку із цим зустрічається зловживання з боку правласників щодо неефективного використання своїх прав стосовно забезпечення захисту інтересів у сфері інтелектуальної власності.

Найпоширенішим зловживанням є «патентний тролінг». Це поняття з'явилося у США і українські фірми вміло використовують це у своїй роботі. Законодавство України передбачає, що для отримання патенту потрібна лише правильно складена заява та оплата всіх передбачених законодавством зборів. Перевірка новизни винаходу є формальною, в жодний спосіб не перевіряється навіть дизайн і відомість технічного рішення, а відповідальність за це повинні нести заявники. Все це є зловживанням механізмами охорони прав на інтелектуальний продукт та призводить до виникнення недобросовісної конкуренції. Ця проблема не є локалізованою тільки в Україні, а спостерігається у багатьох країнах.

Отже, патентний тролінг означає, що особа, яка не має жодного відношення до розробки, створення та виробництва продукту, отримує патент на цей товар, після чого вимагає винагороду за його використання третіми особами, так зване роялті. А після внесення інформації в Митний реєстр об'єктів права інтелектуальної власності навіть здійснює перешкоджання ввезенню/вивезенню даного товару через митний кордон України. Тим самим недобросовісні правласники перешкоджають роботі сумлінних імпортерів, оскільки, відповідно до законодавства України, зовнішній вигляд запатентованого виробу збігається із суттєвими ознаками товару, що переміщується через митний кордон. У зв'язку з вище сказаним працівники митного органу зобов'язані призупинити митне оформлення терміном на 10 робочих днів, або до отримання дозволу від правласника на продовження оформлення.

Відповідно до статистичних даних, найбільшої шкоди від таких дій зазнає малий і середній бізнес, тому що в судових процесах з «патентними тролями» вони переважно програють і зазнають збитків. Тому малі компанії обмежують інвестиції в інновації, тим самим знижуючи технологічний розвиток країни в цілому. Можливість затримувати митне оформлення до 20 робочих днів, а з вмілими юристами та недосконалим законодавством – і зовсім на невизначений

термін, призводить до величезних збитків для імпортерів. Недобросовісні правовласники отримують виключне право імпортувати товари та повну заборону для інших представників бізнесу ввезення цього товару.

Для того, щоб ситуація змінилася потрібно вносити зміни в законодавство, держава має забезпечити відповідальність недобросовісних заявників (правовласників). Інакше це призведе до того, що виробники зі світовим іменем не зможуть імпортувати свою продукцію в Україну. Насамперед, потрібно підвищити відповідальність за вчинення недобросовісних дій щодо захисту прав інтелектуальної власності.

Великою проблемою є незахищеність працівника митного органу при прийнятті рішення про призупинення митного оформлення товару. Відповідно до законів України «Про державну службу», «Про запобігання корупції» та інших законодавчих актів головний державний інспектор несе персональну відповідальність за:

наслідки своїх розпоряджень, доручень, рішень, самостійно прийнятих під час виконання службових обов'язків, а також за бездіяльність;

неякісне та несвоєчасне виконання покладених на головного державного інспектора завдань і функцій, а також окремих завдань та доручень керівництва ДФС;

неправильне застосування положень нормативно-правових актів, що регламентують порядок митного контролю та оформлення товарів, що містять об'єкти права інтелектуальної власності та підлягають державному експортному контролю;

бездіяльність або вчинення діянь, що сприяли контрабанді при прийнятті рішення про призупинення митного оформлення та можливості визначення товару контрафактним.

Працівник митного органу фізично не може оглянути всі поставки і кожен контейнер. Визначити законність товарів, які переміщуються, можливо з допомогою інформації від правовласників, від правоохоронних органів та отриманих орієнтувань суміжних держав.

В законодавстві України прописана можливість спрощеної процедури знищення контрафактних продуктів та зміни маркування на товарі і упаковці. Основною проблемою використання цієї процедури є:

- письмова згода власника товару. Не завжди власник згідний з рішенням правовласника. Переміщення товару у міжнародних поштових відправленнях призводить до того, що не зрозуміло кого рахувати власником товару (особу, яка відправила посылку чи отримувача посылки). Переважно оплата за товар проводиться при його отриманні, а ніхто не захоче отримувати підроблений товар і нести відповідальність за його знищення. Відправник же знаходиться переважно в США або Китаї, і жодних засобів впливу на нього немає;

- відбір зразків, наприклад, при переміщенні однієї пари взуття чи одного годинника або сумки це зробити нереально;

- знищення проводиться в підприємствах, які мають ліцензію на здійснення даного виду діяльності відповідних категорій товару. В Україні їх мало, знаходяться вони переважно в Києві і не всі товари мають право знищувати. Правовласнику шукати такі підприємства і везти ці товари, наприклад зі Львова, зовсім не вигідно;

- процедура зміни маркування на товарах та їх упаковках законодавчо не врегульована.

Недостатнє знання та застосування методів і прийомів виявлення контрафактної та піратської продукції; неповне впровадження існуючих правил щодо об'єктів інтелектуальної власності Державною фіскальною службою України (ДФС), а також недостатній рівень координації між промисловістю, ДФС та іншими державними відомствами спричинили неефективний і недостатній захист прав інтелектуальної власності в Україні.

Використання досвіду приватного промислового сектору, представників Американської торговельної палати в Україні та Європейської бізнес - асоціації дає можливість зосередитися на практичних проблемах правозастосування з розглядом питань виявлення контрафактної та піратської продукції та усунення відповідних інституційних і законодавчих перешкод. Державні посадовці отримують досвід та знання від представників галузі про ефективні методи виявлення справжніх та контрафактних і піратських товарів, розглянуть технічні, інституційні та законодавчі перешкоди для ефективного захисту інтелектуальної власності в Україні.

ЕНЕРГЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАЙНЯТОСТІ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ЯКОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У системі пріоритетів та ознак сучасного соціально-економічного розвитку чільне місце належить якісним характеристикам ресурсів, процесів, результатів, а найбільшою мірою – людського потенціалу. Якість людського потенціалу (ЯЛП) у регіональному вимірі – це досягнутий чи бажаний рівень розвитку характеристик мешканців території, який ґрунтується на їх власній мірі задоволення та умовами реалізації потреб. При цьому відповідно до новітніх науково-методологічних підходів у рамках синергетичної парадигми визначальну роль відіграє енергія. Система виникнення, перетворення та використання енергії у суспільстві має надзвичайно різноманітні прояви у соціально-економічній дійсності та відповідно, широкотематичні міждисциплінарні напрацювання у науковому плані³. Однак вони не об'єднані у єдину теорію, тим більше у проекції відтворення якості людського потенціалу.

Фізичне поняття не може бути перенесене у соціально-економічний контекст без корекції змістовного наповнення, що, безумовно, залишає форму, але змінює зміст. Якщо у фізиці енергія – це здатність виконувати роботу, то в соціальній економіці її слід трактувати як *потенційні можливості, що виникають унаслідок взаємодії елементів соціально-економічної системи, для продукування вартості, суспільної цінності, відтворення якості*. Суттєвою відмінністю енергії в соціальній економіці від фізичної є наявність волі та мотивів в учасників динамічної взаємодії, що робить процеси менш передбачуваними.

Основою формування енергетичного потенціалу людини є харчування. Ця енергія є фундаментом формування енергетичного балансу організму людини і має особливе значення для формування ЯЛП. У стані спокою режим енергообміну людини залежить від особливостей організму, віку, стану нервової та ендокринної систем, регіонального середовища існування. У середньому в дорослої здорової людини рівень основного обміну⁴ становить 1600 ккал/добу, причому у жінок він на 10–15% нижчий, ніж у чоловіків (1400 ккал/добу). Із зростанням трудової активності людини зростатиме потреба в енергії, тому основний обмін у людей, які мають постійні фізичні навантаження, приблизно на 30% вищий від інших людей [2, с. 22].

Для обчислення добових енерговитрат населення України Наказом МОЗ України від 03.09.2017 року № 1073 «Про затвердження Норм фізіологічних потреб населення України в основних харчових речовинах та енергії» встановлено витрати основного обміну різних демографічних груп населення, а також величину зростання енерговитрат дорослого населення у залежності від фізичної активності [1]. Відповідно до цього документа виділено 5 груп⁵ фізичної активності працездатного населення: від працівників переважно розумової праці, до особливо важкої фізичної праці. Величина добової потреби в енергії для представників останньої групи професій у 2,5 рази збільшує величину основного обміну.

Для оцінки наявності взаємозв'язку між превалюючими видами зайнятості у регіонах та енергетичною наповненістю раціону було використано кореляційно-регресійний аналіз. Залежною змінною обрано калорійність раціону харчування, незалежними змінними:

³ Прикладами наукового дослідження ролі соціальної енергії в економіці та суміжних науках є праці Ф. Фукуями про соціальну довіру та соціальний капітал, високі показники яких дозволяють диференціювати соціуми за рівнем розвитку та визначають їх перспективи. Д. Тейнтер на основі другого закону термодинаміки доводить роль енергії у функціонуванні будь-якого соціального утворення – сім'ї, суспільно-політичних інститутів, соціальних мереж. При цьому вказує, що значна частина енергії суспільства витрачається на підтримку роботи інститутів.

⁴ На даний час науковцями встановлено існування трьох форм перетворення людської енергії: основний обмін, специфічно-динамічна дія їжі та м'язова діяльність [2, с. 22]. Усі вони залучені до формування енергетичного балансу людини.

⁵ У попередньому відповідному нормативному документі було встановлено 4 групи фізичної активності у залежності від професійної діяльності

- коефіцієнт фізичної активності відповідно до структури зайнятості (x_1). Для обрахунку показника обчислювалась структура зайнятості в регіонах і в залежності від превалюючого сектору економіки відповідно до Наказу МОЗУ визначався коефіцієнт;
- співвідношення чоловіків до жінок у регіонах у віці 15-59 років (x_2);
- середній вік населення регіону (x_3);
- кількість відпрацьованих годин у регіонах (x_4);
- кількість вакансій, зареєстрованих у службі зайнятості у відповідній до регіональної спеціалізації галузі (x_5);
- кількість претендентів на 1 таку вакансію (x_6);
- середньомісячні витрати домогосподарств на харчування (x_7);
- середня заробітна плата у відповідній до регіональної спеціалізації галузі (x_8).

У результаті проведення аналітичних процедур отримано рівняння множинної регресії:

$$\hat{y} = 3852,11 + 326,43x_1 - 1748,0x_2 + 20,74x_3 - 0,36x_4 + 0,10x_5 + 0,17x_7 - 0,06x_8$$

Змінна x_5 виявилася статистично незначущою.

Коефіцієнт кореляції R становив 0,62, коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,39$. Тобто зв'язок між залежною і незалежними змінними відчутний, але лише 39 % варіації енергетичної наповненості харчування пояснюється чинниками, що введені в модель. Це говорить про недостатність залежності між фізичною активністю та важкістю праці у регіонах України та енергетичним вмістом раціону.

Помилковим буде однозначне трактування позитивного значення зростання калорійності харчування, оскільки не менш важливими є структура, наповненість, мікроелементний склад раціону. Показовим є факт найменших значень калорійності харчування у м. Києві та Київській області, де можуть бути поширені настрої населення щодо зниження калорійності за рахунок споживання дорожчих та більш корисних з іншого погляду продуктів. Однак залишається актуальною вимога забезпечення вищих показників енергетичного наповнення раціону у тих регіонах, де превалює зайнятість у промисловості, аграрному виробництві. Так, надто бідним на кілокалорії є раціон мешканців Запорізької області (2655 Ккал, передостаннє місце в Україні), Луганської, Харківської, Миколаївської, Дніпропетровської (22-19 місця відповідно). Енергетична наповненість раціону у цих регіонах задовольняє лише потреби осіб, зайнятих легкою або дуже легкою працею.

Питання збалансованого харчування у поєднанні зі способом життя давно носить характер глобальної проблеми і є предметом уваги міжнародних організацій. Однак у світі, Європі зокрема, для вирішення проблем збалансованого харчування та збільшення фізичної активності населення ведеться різнопланова регулятивна діяльність, чого не можна сказати про Україну.

У межах проблеми, що розглядається у даному дослідженні, споживання продуктів харчування в Україні має відповідати сучасному рівню розвитку конс'юмеризму і бути комплексно спрямованою на вирішення питання оновлення науково обґрунтованих норм споживання з урахуванням соціально-демографічних характеристик населення регіонів, фізичної активності, особливостей організму (швидкості метаболізму, ваги), а також умов регіонального середовища. Останнє передбачає диференціацію розрахунків нормативів у залежності від природно-географічних, екологічних, економічних умов регіону. Так, у регіонах, де переважає важка праця, раціон має характеризуватися підвищенням нормативів калорійності. Розроблені норми повинні бути відображені у нормативних актах як державного, так і регіонального рівнів та ув'язуватися з системою інших соціальних стандартів.

1. Про затвердження Норм фізіологічних потреб населення України в основних харчових речовинах та енергії: Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 03.09.2017 р. № 1073 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1206-17>. 2. Карпенко П. О. Основи раціонального і лікувального харчування: навч. посіб. / П. О. Карпенко, С. М. Пересічна, І. М. Грищенко, Н. О. Мельничук; за заг. ред. П. О. Карпенка. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 504 с.

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Україна перебуває в кризовому становищі, що пов'язано з дефіцитом інвестиційних ресурсів, великим ступенем зносу основних засобів, науково-технічним відставанням порівняно з розвиненими країнами, а також доволі значною тінізацією економіки. Відновлення висхідного вектору розвитку вітчизняної економіки, забезпечення модернізації соціально-економічної сфери прямо залежить від ефективності планування і розподілу державних фінансових ресурсів. За таких умов об'єктивно актуалізується питання організації ефективного податкового планування як ключової умови раціоналізації управління фінансовими ресурсами та грошовими потоками держави й обґрунтованого прогнозування бюджетних видатків. У зв'язку з цим особливого значення набуває підходів до податкового планування, що дозволить виявити та задіяти можливі резерви для формування ефективної податкової політики держави і сприятиме економічному зростанню нашої країни.

Податкове планування є одним з методів державного регулювання економіки та розглядається, як складова сфери забезпечення додержання податкової дисципліни та інших вимог чинного законодавства (рис.1).

Завдання податкового планування полягає в забезпеченні можливості розгляду й оцінки альтернативних варіантів досягнення економічних та соціальних цілей, підвищення ефективності функціонування системи державного регулювання економіки.

На якісні характеристики податкового планування впливають макроекономічна ситуація в країні, рівень централізації влади, політичні та правові чинники, сформованість інституційного середовища. Теоретично-концептуальна структура механізму реалізації податкового планування включає: характеристику системи податків і зборів (сукупність усіх видів податків і зборів; принципи оподаткування; елементи податків, способи і порядок сплати податків, облік та звітність за податками); напрями управління податковою системою (система управління податками, планування і прогнозування податкових платежів, податковий контроль); податкове законодавство; інформаційне та кадрове забезпечення.

Результати дослідження ефективності податкового планування в системі державного регулювання економіки України дозволяють обґрунтувати рекомендації щодо реформування податкової системи, що дозволить вирішити наступні завдання: підтримка зайнятості населення за рахунок малих підприємств, що сприяє зростанню кількості учасників господарської діяльності; залучення інформаційних сервісів податкових органів; перехід регіональних і місцевих фіскальних підрозділів від фіскально-адміністративного до сервісного інституту, внаслідок чого підприємці завдяки перевагам рекомендацій (а не санкцій) фіскальних працівників узаконюватимуть свою діяльність та свідомо сплачуватимуть податки; розширення діяльності службовців фіскальних органів відносно розвитку податкової культури громадян через впровадження навчальних проєктів, включення в цей процес делегатів громадських об'єднань.



Рис. 1. Графічне представлення податкового планування в системі державного регулювання економіки*

**Джерело: власна розробка автора*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

За останнє десятиліття інститути спільного інвестування (ІСІ) набули все більшої значимості у сфері нагромадження грошового капіталу та інвестиційної діяльності в Україні. Венчурні ІСІ давно зарекомендували себе в світі як ефективний інструмент розвитку інноваційної сфери, що сприяє створенню робочих місць, забезпечує підвищення продуктивності та ефективності діяльності господарського комплексу. На сучасному етапі розвитку венчурний бізнес в Україні перебуває на початковій стадії розвитку, що пояснюється тривалою реструктуризація економіки, нерозвиненістю інфраструктури венчурного капіталу, браком спеціалістів. Нерозвиненість фондового ринку є головною складністю у виході інвестора з бізнесу й є однією з головних причин повільного розвитку венчурних послуг в Україні. Враховуючи вищесказане, доцільним є розвиток венчурного бізнесу і в Україні, тому розгляд процесів і тенденцій розвитку спільного венчурного інвестування набуває значення особливої практичної необхідності.

Сьогодні в Україні венчурне підприємництво не має достатньої законодавчої підтримки, тому необхідними є розроблення й удосконалення законів та державних програм сприяння розвитку інноваційних процесів, державного фонду фінансування стартап-проектів. Розвиток технопарків дасть можливість сконцентрувати всі ідеї в межах однієї структури та здійснювати ефективне фінансування, мінімізуючи ризики. Існують також проблеми, пов'язані з недостатньою кваліфікацією кадрів та відсутністю професіоналів у даній сфері. На початкових етапах створення венчурної інфраструктури необхідно вивчати та застосовувати досвід закордонних спеціалістів, залучати іноземні венчурні фонди до участі в капіталі українських підприємств, що, своєю чергою, потребує створення привабливого середовища для іноземних інвестицій.

Варто зазначити, що найбільш динамічно в нашій державі розвивається сегмент ринку інститутів спільного інвестування представлений венчурними ІСІ. Їх частка в структурі ринку невинно зростала від 60% у 2002 р. до 79,6 % станом на кінець 2012 року і продовжує зростати до сьогодні, а значення активів венчурних ІСІ у 2017 р. перевищило значення 250000 млн. грн.

Спираючись на статистичні дані УАІБ, можна констатувати, що венчурні фонди виступають рушійною силою розвитку інститутів спільного інвестування в Україні. Вартість активів венчурних інститутів спільного інвестування з кожним роком займає все більшу частку порівняно з показником ВВП України, проте у порівнянні з міжнародним досвідом представлені значення в діапазоні від 0,18 % до 9,18 % є досить невеликими, так як активи ІСІ в розвинених країнах перевищують 50% ВВП, а в США - перевершують величину ВВП, тому можна вважати, що представлені значення є цілком прийнятними для українського ринку спільного інвестування, що знаходиться у фазі свого становлення у потужний сегмент фінансового ринку України.

На думку багатьох науковців, процес оздоровлення національної економіки з боку держави необхідно розпочинати з оптимізації оподаткування, формування фондового ринку України як невід'ємної частки світового фондового ринку, виходу підприємництва з «тіньового» сектора і спрямування підприємницької діяльності у напрямку загальної стратегії світового економічного розвитку. З боку венчурних інвестиційних одиниць потрібне фінансове забезпечення інноваційних проектів, супроводження зростання та вихід на світові ринки, тому ці питання є пріоритетними у формуванні економічної політики й актуальними складовими пакету економічних реформ.

Для порівняння, у фінансовій сфері забезпечення інноваційної діяльності країн ЄС та США останні 20 років відбуваються істотні зміни. Можливість застосування нових фінансових інструментів активізації інноваційної діяльності в Україні дозволить частково вирішити проблеми малого й середнього бізнесу. Провідна роль в інвестуванні наукових досліджень і розробок поступово переходить від державного до приватного сектора. Створення й освоєння нових технологій з одночасною максимізацією прибутку з підвищеною долею ризику потребує співпраці з активними, досвідченими, стратегічно орієнтованими інституційними інвесторами. Венчурні капіталісти спеціалізуються саме на аналізі, доборі та управлінні технологічними інноваційними проектами, погоджуються йти на виправданий ризик задля отримання доходу.

Посилення позицій венчурного капіталу для фінансування малого й середнього бізнесу як складової парадигми економічного зростання України повинно відбуватись з урахуванням національних особливостей, активізації ролі держави у зменшенні диспропорцій конкурентного середовища, припинення лобювання інтересів холдингів і транснаціональних корпорацій, формування інноваційного державно-приватного партнерства як форми господарської діяльності, максимально пристосованого до реалізації інноваційного процесу. Мале підприємництво є антимонопольним за своєю природою, більш гнучким і мобільним, аніж великі корпорації. Саме завдяки дрібному приватному підприємництву в поєднанні з венчурним капіталом вдалося здійснити науково-технічну революцію у ІТ-секторі та «посунути» гегемонію великих фінансових корпорацій, створити нові робочі місця й зняти соціальну напругу в суспільстві.

Отже, розвиток венчурного бізнесу в Україні є необхідним для економічного оздоровлення й формування інноваційної моделі розвитку нашої країни, на всебічному стимулюванні перебудови фінансової структури економіки і спрямуванні державних ресурсів на активізацію венчурного фінансування малого й середнього бізнесу як визначального ресурсу науково-технічного та інноваційного розвитку.

Виявлено, що основними перепонами в реалізації венчурних процесів є недостатня державна підтримка, неудоконалене законодавче регулювання та стимулювання, низька привабливість українського ринку для вітчизняних та іноземних інвесторів, відсутність фондового ринку, невідповідність соціальної структури до ефективної комерціалізації власних розробок. Усі ці фактори потребують негайного вирішення, оскільки саме сьогодні Україна постає перед вибором: розвиватися як сировинний придаток світу, з дешевою робочою силою та залежною від інших країн владою або стати країною, яка змогла б подолати свої економічні та соціальні негаразди, примноживши свої економічні ресурси за рахунок новітніх розробок та конкуренції з провідними країнами світу. Доведено, що венчурне підприємництво є рушійною силою, яка сприятиме поліпшенню сучасної економічної ситуації в Україні.

Отже, ефективним рішенням щодо розвитку венчурного бізнесу в Україні може слугувати створення інфраструктурної мережі на базі консалтингових фірм, які надаватимуть послуги малим підприємствам у науково-технічній сфері; надання актуальної інформації венчурним підприємствам про інноваційні проекти; допомога в процесі завершення продукції: з технологічної розробки до товару готового до продажу та встановлення контактів між підприємцями й інвесторами; здійснювати ретельний відбір учасників венчурних проектів, як з боку потенційних інвесторів, так і з боку підприємців, які потребують фінансових ресурсів.

Проведені дослідження свідчать про те, що при порівнянні венчурних інвестицій з іншими джерелами фінансування інвестиційних проектів підприємств у сучасних складних економічних умовах високого ризику неповернення вкладених коштів та необхідності додаткового фінансування при одночасному стратегічному супроводженні бізнесу, особливо задля повноцінного виходу українських продуктів на світовий ринок, застосування венчурного капіталу є доцільним і необхідним критерієм створення оптимальної структури фінансування проектів економічних реформ. Вдало побудована стратегія планування діяльності підприємств, розроблена спільними зусиллями керівників, інвесторів та представників державного сектора, приведення національних нормативно-правових стандартів до світових вимог і вихід на глобальний ринок дозволить здійснити структурну перебудову економіки, забезпечити приплив капіталу в країну та стабільний приріст ВВП.

ТРЕВОГО О.І., БОБИК Т.В.
Національний університет «Львівська політехніка»

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

В галузі управління цікавість до моделей впровадження змін надзвичайно росте, як росте і запит на консультування та рекомендації щодо організаційної трансформації. Одночасно такий

ріст ринку управлінського консалтингу супроводжується постійними скаргами на обмежену ефективність рекомендацій. Дивним чином, одночасно з цікавістю зростає й розчарування. Відчуття парадоксу наростає й тому, що зміни в організаціях проводити надзвичайно дорого, а ще складніше виводити компанію на новий рівень ефективності та конкурентоздатності. Наріжним каменем постає розуміння секрету успіху та довговічності організаційних змін, авторитетність певного досвіду та компетентність наданих рекомендацій. Сьогодні проводяться наукові дослідження по теорії лідерства та менеджменту, які, нажаль, жодним чином не цікавлять керівників. Наука та бізнес розмовляють на різних мовах.

Зміни – це питання, які торкаються всієї організації. Зміни всередині організації проходять як реакція на зміни, але ефект змін і форма реакції на різних рівнях відмінні. Під змінами та нововведеннями в організаційній поведінці розуміють процес оновлення (перетворення) організації, заснований на впровадженні інновацій в організаційні процеси. Актуальність змін і нововведень обумовлена необхідністю адаптації організації до вимог зовнішнього і внутрішнього середовища, до оволодіння новими знаннями і технологіями, що особливо важливо в умовах ринкової економіки. Обсяг знань, якими володіє людство, подвоюється приблизно кожні п'ять-сім років, відповідно до цього подвоюється і кількість нових ситуацій, що вимагають адекватного рішення. Це призводить до зростання важливості завдань управління перетвореннями. Незначні коригування основних параметрів організаційного середовища (структура, завдання, процеси, персонал) рекомендується проводити в організації регулярно, великі ж з періодичністю один раз на чотири-п'ять років. Мета змін полягає у здійсненні прогресивних перетворень для переходу організації на високоефективний рівень управління.

Причини організаційних змін і нововведень можуть бути економічними, ідеологічними, організаційними, інформаційними, кадровими, тощо. Найбільш поширеними є зміна зовнішніх умов роботи спричинені діями конкурентів; поява прогресивних технологій вирішення управлінських завдань, що передбачає автоматизацію процесів та імплементацію відповідних інструментів; бюрократизація апарату управління, почасти, збільшує управлінські витрати.

Діагностичні ознаки, що визначають необхідність змін, можуть бути прямими і непрямими: погіршення або стабілізація показників ефективності роботи організації, програші в конкурентній боротьбі, пасивність персоналу, неаргументований протест проти будь-яких інновацій, відсутність процедури скасування неефективних управлінських рішень, тощо.

Зміни в організації передбачають зміну однієї або більше внутрішніх змінних в цілях організації, структурі, задачах, технології і людському факторі. Проводячи зміни в організації керівник повинен пам'ятати, що всі змінні взаємопов'язані. Складнощі, які викликані зміною деяких змінних, є однією із найскладніших завдань управлінського персоналу, але одним із престижних завдань керівника. Американський вчений Л. Грейнер розробив модель процесу успішного управління організаційними змінами, яка складається з шести етапів: Тиск і спонукання; Посередництво і переорієнтація уваги; Діагностика і усвідомлення; Знаходження нового рішення та шляхів його виконання; Експеримент і виявлення; Підкріплення і згода.

Опір змінам може стати небажаним явищем і, як свідчать дослідження, він проявляється у всіх, кого торкаються зміни. Керівництво організації повинно знати причини небажання змін у підлеглих. Існує чималий перелік причин опору змінам: невизначеність, відчуття втрати і переконання, що зміни в організації не будуть позитивними для працівників (зросте навантаження, загроза звільнення, пониження в посаді); відчуття, що зміни приведуть до особистих втрат (автоматизація може призвести до звільнення або скорочення робочого тижня, зменшать повноваження і доступ до інформації працівників); переконання, що зміни в організації не є необхідні (реформування безрезультатне, управління стає ускладнюється). Керівникам слід усвідомити велику вірогідність опору змінам і передбачити заходи щодо протидії такому опору і почати з переконання неформальних лідерів, що зміни не погіршать їх матеріального становища.

Не зважаючи на те, що питанням управління знаннями та управління змінами присвячено досить багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, в наявних дослідженнях все ще недостатньо приділено уваги практичним аспектам впровадження даних концепцій і використання методів, що пропонуються, для досягнення бажаного стану організації. Крім того, мало хто з

дослідників розглядає управління змінами в якості інструменту впровадження управління знаннями в організаціях.

Вітчизняні та зарубіжні практики управлінського консалтингу рекомендують враховувати ряд важливих аспектів під час запуску успішних змін, а саме: власники та СЕО компаній повинні обов'язково приймати участь в процесі змін – без їх участі - зміни не відбудуться; зміни мають стати звичкою та життєвим кредо (варто одразу налаштуватись на не разову акцію, а на циклічне регулярне повторення змін; публічне оголошення щодо змін додасть мотивації; зміни не повинні починатись з структури управління, первинна завжди діагностика.

Для визначення поточного та бажаного станів організації та управління знаннями в ній можна використовувати традиційні методи стратегічного аналізу, такі як STEEP-аналіз і діамант М. Портера для аналізу зовнішнього середовища, методи організаційного аналізу сильних та слабких сторін організації та можливостей щодо управління знаннями в ній.

В подальшому для діагностики потреб у змінах як для організації в цілому, так і для управління знаннями, найдоцільніше застосовувати модель Надлера-Ташмена. Модель враховує розташування організації у взаємодії з оточуючим середовищем. В середині організації і в системі управління знаннями, існує чотири взаємопов'язані компоненти: задачі, організаційна структура, організаційна культура і люди (персонал). Чотири внутрішніх елемента організації знаходяться у стані динамічної рівноваги між собою та зовнішнім середовищем. З моделі випливає, що зміна одного з цих елементів обов'язково призведе до зміни інших. В результаті використання даної моделі досить легко визначити загально-організаційні стратегічні цілі і відповідно до них встановити цілі управління знаннями. Таким чином, від етапу стратегічного аналізу за представленою схемою здійснюється перехід до розробки стратегії.

До відомих інструментів управління змінами в організації варто віднести збалансовану систему показників (Balanced Score-card - BSC) - систему оцінки та стратегічного розвитку бізнесу підприємства, засновану на системі показників, що характеризують його діяльність у чотирьох напрямках: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання і розвиток персоналу. BSC дозволяє трансформувати місію компанії в конкретні задачі і визначають їх показники, які можливо оцінити кількісно. Вона не тільки представляє собою оцінну систему, але і служить засобом стратегічного управління, так як дозволяє і сформулювати стратегію розвитку компанії, і перевести її в площину конкретних стратегічних завдань і показників, їх визначають.

Управління змінами в організації слід розглядати в двох аспектах: тактичному і стратегічному. З тактичної точки зору управління змінами означає можливість провести їх у адекватні терміни, досягти поставлених цілей, знизити опір змінам, підвищити до них адаптацію працівників. У стратегічному контексті управління змінами означає включення постійних змін в практику управління настільки, щоб вони стали звичними і очікуваними для всього персоналу організації, а їх тимчасове відсутність викликало б тривогу і занепокоєння. Саме забезпечення стратегічного управління змінами може привести до істотного підвищення конкурентоспроможності організації.

ТРЕВОГО О.І., ЛИННИК О.О.
Національний університет «Львівська політехніка»

РЕЗУЛЬТАТИ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В ЦИФРАХ

Чергова зміна влади за результатами виборів в Україні загострює увагу на очікуваннях від дій нового уряду структура якого, повинна відповідати цілям і завданням, що стоять перед країною в цілому, і які зокрема, визначені парламентською коаліцією. Тому існує необхідність окреслити та розвивати основні функції міністерств та урядових органів, а надлишкові чи непрофільні функції елімінувати. Важливо, визначити сфери державної політики та забезпечити чіткий розподіл відповідальності серед міністерств. Основна роль уряду, а по суті і держави, –

забезпечувати безпеку, здоров'я і добробут своїх громадян, успішно досягати визначених цілей, правильно розпоряджатися державними ресурсами та забезпечувати сталий розвиток країни.

Найбільш важливою є незворотність реформ, особливо в контексті покращення ділового та інвестиційного клімату, продовження децентралізації та утримання позитивних тенденцій розвитку економіки, які країна досягла за останні роки починаючи з 2012. Разом із внутрішніми політичними, економічними та соціальними аспектами вагомими є і зовнішні впливи.

Опубліковані дані останніх прогнозів Міжнародного валютного фонду (МВФ) в рамках World Economic Outlook, та Європейського Центрального банку (ЄЦБ) свідчать про досить серйозне погіршення ділової активності у Європейському регіоні. Так у березні 2019 року ЄЦБ знизив прогноз для зростання ВВП у зоні обігу євро з 1,7 до 1,1%. Причинами такого зниження називають BREXIT та ускладнену ситуацію в автомобілебудівній галузі Німеччини. Прогнози щодо зростання ВВП РФ коливатимуться у межах 1,3,-1,6% у 2019 році та залежатимуть від цін на нафту та глибини санкцій під якими буде знаходитися РФ в продовж року. ВВП Туреччини у четвертому кварталі 2018 знизився на 1,1%, а за прогнозами МВФ у 2019 році знизиться на 2,5%. Очікується що зростання відбудеться тільки у 2020 р. на 2,0-2,5%.

Щодо прогнозів по Україні на 2019 році за розрахунками НБУ ВВП має зрости на 2,5%, Світового Банку – на 2,7%, Кабміну – на 3,0%. Також МВФ погіршив прогноз щодо зростання ВВП України за підсумками 2018 р. з 3,3 до 2,9 %. На думку експертів, такі темпи зростання можна вважати цілком задовільним з огляду на загальну ситуацію як в ЄС так і в Україні.

Загалом, як бачимо, українські та міжнародні експерти єдині в очікуванні продовження зростання української економіки, хоча в ЗМІ минулого року періодично з'являлися висловлювання оглядачів, що 3%-го зростання ВВП Україні недостатньо для подальшого реформування вітчизняної економіки та її динамічного розвитку. Такі висловлювання доволі часто базувалися на огляді темпів зростання економік центральноєвропейських держав колишнього радянського блоку після їх вступу до Європейського Союзу або ж навіть на темпах зростання китайської економіки. Утім, прогнози розвитку української економіки варто базувати на її вже наявних досягненнях й оцінках реальних і вірогідних умов її функціонування, а не на вибіркових суб'єктивних уявленнях тих чи тих оглядачів ЗМІ.

На початку 2019 року зафіксовано продовження позитивних економічних тенденцій та головних ознак макроекономічної стабільності. Так у січні-лютому 2019 року більшість видів економічної діяльності, окрім промисловості, демонструють зростання обсягів виробництва, зокрема: сільське господарство – 3,2%; будівництво – 16,8%. Однак, в ретроспективі, падіння промислового виробництва в Україні почалось до Революції гідності з 2012 році – на 0,7%, в 2013 році – на 4,3%. Початок війни, різке скорочення економічних зв'язків з Росією і криза фінансово-кредитної системи прискорили ці процеси: в 2014 році промислове виробництво впало на 10,1%, в 2015 році – на 13%, а у 2016 - повернулося до зростання – на 2,8%. У 2017 році ситуація була специфічною – більшу частину року промислове виробництво знижувалося, але за уточненими даними Держкомстату, зростання за рік склало 0,4, а за підсумками 2018 року було зростання на 1,1%.

Споживча інфляція упродовж січня-березня 2019 року становила 2,4% і порівняно з попередніми роками є найнижчою. Щоправда, і фактичний рівень споживчої інфляції в Україні не завадив зростанню реальних доходів населення у 2018 р. Свого часу в урядових розрахунках до Державного бюджету на 2018 рік прогнозувалася споживча інфляція в Україні на рівні 9 % у розрахунку грудень 2019 р. до грудня 2018 р. На даний час споживча інфляція сформована крім сезонного чинника (подорожчання продуктів харчування) також певним впливом адміністративної складової формування цін (відбулося підвищення тарифів на окремі комунальні послуги, транспорт і зв'язок).

За даними МЕРТ, Номінальна середньомісячна заробітна плата штатних працівників у січні-лютому 2019 року збільшилася на 20% до 9 326 гривень (у січні-лютому 2018 року – 7 770 грн.), заробітна плата, скоригована на індекс споживчих цін, – на 10,1%.

Динаміка зовнішньої торгівлі в цілому була позитивною внаслідок зростання цін на світових ринках на певну продукцію українського експорту. Так, у січні-лютому 2019 року вартісний обсяг

експорту товарів та послуг збільшився на 9,4%. Мала місце тенденція зростання обсягів зовнішньої торгівлі до країн ЄС: вартісні обсяги експорту товарів до країн ЄС зросли на 6,1% (питома вага в загальному обсязі експорту товарів – 39%). Зовнішньоторговельні операції проводилися з партнерами з 218 країн світу». Як свідчать дані Держкомстату України, темпи зростання обсягів імпорту товарів в Україну перевищують темпи зростання обсягів експорту українських товарів. Вартісні обсяги імпорту товарів та послуг (за НБУ) збільшилися на 2% порівняно з січнем 2018 року. При цьому, вартісні обсяги імпорту товарів з країн ЄС зросли на 15,9% (питома вага в загальному обсязі імпорту товарів – 38,5%). Сальдо торгівлі товарами та послугами у січні-лютому 2019 року становило «мінус» 1 292 млн. дол. США (за НБУ).

До речі, статистика НБУ щодо вітчизняної зовнішньої торгівлі, яка, на відміну від даних Держкомстату України, більш повно враховує неформальні (неофіційні) експортно-імпортні операції та ряд інших фінансових аспектів вітчизняної зовнішньої торгівлі, надає ще більш песимістичну картину динаміки дефіциту української зовнішньої торгівлі товарами та послугами у 2018 р. У цьому контексті варто нагадати, що в новітній українській історії випадки значного збільшення дефіциту вітчизняної зовнішньої торгівлі через випереджаюче зростання обсягів імпорту товарів в Україну порівняно з експортом українських товарів закінчувалося врешті-решт істотною девальвацією гривні з усіма негативними соціально-економічними наслідками для українського суспільства, що з цього випливали.

За даними Мінфіну, за 7 місяців бюджет на 2019 рік недовиконали на 2,6%, загалом через недоотримані податки та низький курс валют. На думку експертів, зміцнення гривні обумовлюється чотирма зовнішніми сприятливими економічними факторами: підвищенням світових цін на одні з основних товарів українського експорту: руду і зерно;

збільшення в Україні обсягів іноземної валюти і, як наслідок, падіння її вартості;

повернення в Україну значної маси офшорних грошей для оплати олігархами виборчих кампаній своїм кандидатам у народні обранці; падіння цін на газ, що купується Україною за валюту в Європейському Союзі. Експерти з інвестицій та прогнозування Європейського аналітичного центру вважають, що головна причина "дешевого" долара зараз – мала кількість гривні у фінансовій системі і одночасно широка пропозиція долара в Україні.

Додаткову підтримку національній валюті надає зниження інфляційних очікувань в Україні. Це стало можливим завдяки низькому рівню бюджетного дефіциту та уповільненню зростання вартості енергоресурсів, які є вагомою складовою витрат виробництва та доставки товарів.

Загалом економічний розвиток на початку 2019 року, з урахуванням допустимих коливань ряду показників економічної діяльності, причинами яких, стали цілком обумовлені чинники, формує основу для подальшого якісного економічного зростання в умовах продовження реалізації задекларованих реформ. Отже новому уряду передано в управління дієвий механізм управління державою з перспективою розвитку за умов наявності ефективної системи державного управління, сформованого дієздатного і відповідального політичного класу та економічно-фахового виконавчого складу, що є передумовою якісної влади.

ТРЕВОГО О.І., ЧЕРКАС Х.І.

Національний університет «Львівська політехніка»

МЕХАНІЗМ МОНІТОРИНГУ ЯК ОСНОВА СТВОРЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сьогодні логістичний напрям діяльності є одним із найпривабливіших у сфері ведення бізнесу. Для позитивної співпраці з різними світовими компаніями та споживачами суб'єктам господарювання зазначеного виду господарської діяльності необхідно задовольняти якісні і кількісні характеристики, що встановлені на ринку товарів та послуг. Щоб відповідати обраним критеріям необхідно проводити моніторинг логістичної діяльності. Процес спостереження на підприємстві сформувався в той момент, коли кількість логістичних потоків на рахунках компанії

почала зростати. Оскільки, великі компанії, котрі спеціалізуються на перевезеннях товарів та послуг кооперують дану діяльність із закордонними контрагентами, володіють значними матеріальними потоками, так і роль моніторингу в межах підприємницької діяльності поступово зростає.

Для ефективної діяльності підприємств усе частіше застосовують логістичні стратегії, які відображають нові підходи в управлінні, а також в моделюванні логістичних процесів підприємства. Організація логістичної діяльності на підприємстві повинна починатись з розроблення логістичної стратегії для досягнення стратегічних цілей підприємства, а саме: досягнення максимального прибутку з мінімальними витратами для підвищення конкурентоспроможності підприємства тощо.

Дослідники стверджують, що підприємства у сфері логістики по-різному трактують значення параметрів матеріальних потоків. Це призводить до значних часових та грошових втрат суб'єктів господарювання. Тому компанії застосовують різні інформаційні технології в системі постачання, серед яких моніторинг переміщення матеріальних потоків, котрий дає змогу тотожно ідентифікувати необхідні параметри та скоротити витрати на здійснення логістичної діяльності.

Основною метою реалізації системи моніторингу є здійснення комплексного спостереження в реальному часі для покращення збору даних, стабільності передачі інформаційних потоків, що дозволить сформувати безпеку транспортних засобів та підвищить рівень ефективності управління логістикою.

Обсяг міжнародних економічних зв'язків зростає в основному через розширення територіальної структури надання послуг а також кількості замовлень фізичними особами на території України. Компанія щороку укладає контракти із новими європейськими контрагентами. У 2019 році очікується приріст клієнтів – юридичних осіб на 16% . Замовлення фізичних осіб на транспортування продукції з країн світу у 2018 році, порівняно з 2017 збільшилось на 37% (% вказаний у порівнянні з 1 заявою клієнта).

Оцінюючи розвиток українського вантажного транспорту у 2018 р. треба визнати, що російська транспортна блокада все-таки мала деякий негативний вплив на розвиток ситуації в цій галузі. До цього, мабуть, додалися помісячні коливання обсягів виробництва в галузях вітчизняної важкої промисловості. Девальвація гривні та удорожчання вартості перевезень закордон. Зокрема, за підсумками січня – листопада 2018 р. обсяг вантажообороту всіх видів транспорту в Україні становив 303,7 млрд ткм, або 97,0 % від обсягу січня – листопада 2017 р. При цьому, за інформацією Держкомстату України, у січні – листопаді 2018 р. залізничним транспортом перевезено у внутрішньому сполученні та на експорт на 3,2 % менше, ніж у січні – листопаді 2017 р. У загальних обсягах перевезень вантажів водним транспортом закордонні становили 43,8 %. Порівняно із січнем – листопадом 2017 р. обсяги закордонних перевезень вантажів зменшилися на 2,9 %.

Логістичний ринок транспортних перевезень на заході України представлений кількома компаніями, а саме: СП «Росан» входить до Meest Group, головним завданням якої в межах групи є міжнародні перевезення товарів, замовлених клієнтами в інтернет магазинах. Повернення та реімпорт товарів здійснюється підприємством на підставі заяв клієнтів із вказаною причиною повернення відповідно до законодавства України. В межах групи функціонує власний поштовий оператор Meest Express, котрий транспортує продукцію на території України, привезену підприємством СП «Росан» з ринків інших країн та має всі можливості до приросту фінансових ресурсів, збільшення власних можливостей щодо диверсифікації діяльності.

Підприємства у логістичній сфері по-різному визначають значення показників матеріальних потоків. Для уникнення значних втрат в часових та грошових форматах компанії використовують різноманітні інформаційні технології, зокрема моніторинг логістичної діяльності. Це дає можливість різним компаніям ідентично розуміти параметри, що спричиняє скорочення витрат на провадження логістичної діяльності.

До основної мети реалізації моніторингового процесу слід віднести здійснення комплексного спостереження в рамках реального часу для прийняття управлінських рішень з покращення безпеки та ефективності логістичних потоків. Аналізування стану моніторингу логістичної

діяльності підприємств західного регіону, а саме, СП «Росан», була виявлена низка позитивних особливостей: децентралізація проведення моніторингу логістичної діяльності (на усіх рівнях управління та різними управлінськими підрозділами) дозволяє врахувати «усі нюанси», що сприяє подальшому розвитку міжнародних економічних зв'язків; загальний, перманентний і комплексний характер проведення моніторингу (процес підготовки, перевезення та розвантаження) дає можливість оперативно виявляти «помилки» (з боку клієнтів та персоналу), що позитивно впливає на розвиток міжнародних економічних зв'язків; єдина програмна система моніторингу забезпечує цілісне відстеження стану об'єкту спостереження чи логістичної послуги та гнучке реагування на піку навантаження, що дає змогу нарощувати обсяги міжнародних логістичних операцій.

Проте, слід відзначити й наявність негативних моментів у процесі моніторингу логістичної діяльності: неповністю автоматизоване програмне забезпечення моніторингу логістичної діяльності зумовлює значні перевитрати часу та неякісне обслуговування персоналом об'єктів поштових перевезень з огляду на масштаби логістичної та міжнародної економічної діяльності у пікові періоди, висока амортизація програмного забезпечення в періоди масового обслуговування спричиняє технічні збої, що призводить до неякісного процесу моніторингу логістичної діяльності в умовах розвитку міжнародних економічних зв'язків.

Конкуренція на світових ринках, ціновий тиск і дедалі вищі вимоги з боку клієнтів щодо цін, якості, часу та захисту навколишнього середовища вимагають нових інноваційних логістичних концепцій. Створення суцільних, гнучких відносно товарів та часу й адаптивних ланцюгів створення доданої вартості, включаючи постачальників на початку цих ланцюгів, дистриб'юторів і кінцевих споживачів є великим викликом до галузі. Європейські зокрема Австрійські спеціалісти з логістики можуть запропонувати тут придатні рішення: розподілення транспортних потоків; розширення власних стратегій сталих та екологічних логістичних рішень і транспортних засобів; залізниця стає все важливішим видом транспорту в мультимодальних логістичних концепціях; судна як транспортні засоби застосовуються передусім у перевезенні вантажів: Австрія та Україна розробляють логістичні рішення в басейні Дунаю; швидкими темпами відбувається розбудова логістичних центрів, центрів перевезень, хабів, логістичних терміналів для перевантаження товарів і зниження навантаження на дороги, скорочення часу зберігання та часу перевезення; інноваційні рішення через запровадження диджиталізації та інформаційних технологій для технологічної оптимізації транспортних потоків завдяки використанню хмарних технологій; європейська логістична галузь займається логістикою кінцевого споживача та враховує вимоги клієнтів щодо коштів і скорочення часу постачання, наприклад, в онлайн-торгівлі, тощо.

ТЯПТІН І.М.

Національний університет «Одеська юридична академія»

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Господарювання є однією з найважливіших сфер життєдіяльності суспільства. Завдяки реалізації своїх господарських можливостей суспільство створило той матеріальний базис на якому змогла виникнути держава, її правова система, культура. В результаті господарської діяльності створюється економічна основа, яка утримує усю організаційну систему суспільства, її інституційний апарат, забезпечує його функціонування та розвиток. Саме від економічного рівня розвитку суспільства залежать форма його політичної організації, правовий уклад, темпи наукового та культурного розвитку, та інші суспільно-політичні явища що охоплюють весь спектр суспільних відносин.

В умовах воєнного стану питання регулювання економічної діяльності постає особливо гостро. Вітчизняне законодавство наділяє державу в лиці її представницьких органів та армії особливими повноваженнями й дозволяє досить глибоко втручатися в економічні процеси. Так

Закону України «Про правовий режим воєнного стану» підкреслюється право військового командування, військових адміністрацій, самостійно або із залученням органів виконавчої влади встановлювати посилену охорону важливих об'єктів національної економіки та об'єктів, що забезпечують життєдіяльність населення, і вводити особливий режим їхньої роботи, використовувати потужності та трудові ресурси підприємств, установ і організацій усіх форм власності для потреб оборони, змінювати режим їхньої роботи, проводити інші зміни виробничої діяльності, а також умов праці відповідно до законодавства про працю. Господарська діяльність в умовах воєнного стану Господарським кодексом України відноситься до спеціального режиму господарювання. При цьому держава надає гарантії учасникам господарських відносин, право на звернення до суду за захистом своїх майнових та інших прав від незаконного обмеження в умовах будь-якого спеціального режиму, відповідно до законодавства.

Окремо потрібно звернути увагу на те, що право приватної власності, яке є фундаментальним в рамках демократичного суспільства та ринкової економіки, передбачене Конституцією України, входить у число тих, що можуть бути обмежені. Також, до цього переліку відноситься право на зайняття підприємницькою діяльністю. Разом з обмеженням цього права держава знімає з себе передбачений нормою статті обов'язок забезпечувати захист конкуренції у підприємницькій діяльності, не допускати зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісну конкуренцію.

Загроза розвитку економіки й справедливим умовам участі в підприємницькій діяльності, на конкурентних умовах міститься й в самих підставах введення правового режиму воєнного стану. Закон вказує що підставою введення воєнного стану є збройна агресія чи загроза нападу, небезпека державній незалежності України, її територіальній цілісності, при цьому не надаючи тлумачення цим термінам. Це дає потенційну можливість спекулювати на можливості задіяння цього правового режиму.

Такий стан речей не може не викликати занепокоєння, оскільки учасники економічних відносин опиняються у малозахищеному стані в першу чергу перед можливостями держави. У розрізі цього питання на увагу заслуговує досвід Сполучених Штатів Америки, а саме справа *Sterling v. Constantin* 287 US 378 (1932) у якій Верховний суд визнав застосування засобів воєнного стану неправомірним, якщо без належної причини порушується право власності.

Таким чином, за умови воєнного часу господарська система країни опиняється в якісно іншій правовій парадигмі, суттєво відмінній від парадигми мирного часу. В такій ситуації перед економікою постають нові виклики, змінюються пріоритетні напрямки її розвитку, оскільки на перше місце виходить задачі пов'язані з забезпечення належного стану збройних сил. Можливості держави в галузі регулювання економіки значно збільшуються, в той час як права господарюючих суб'єктів можуть бути суттєво обмежені, а державні гарантії в розділі забезпечення вільного й справедливого ринку фактично знімаються. Приватний сектор економіки потребує додаткових заходів правового захисту від свавільних можливостей держави в умовах воєнного стану.

ФЕОФАНОВА І. М.

Національний університет «Одеська юридична академія»

НАДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ

Конкурентна політика передбачає систему заходів протидії спотворенню конкуренції з боку суб'єктів господарювання, які мають ринкову владу, а також здійснення конкурентного регулювання на товарних ринках. Державна конкурентна політика покликана забезпечити такі умови функціонування ринку, при яких не виникає обмеження інтересів підприємств або порушення прав споживачів. Конкурентна політика є одним із найскладніших видів економічної політики, оскільки повинна спиратися на точні прогнози розвитку конкуренції і конкурентного

середовища та порівняння наслідків певних дій ринкових суб'єктів із даними минулих періодів чи із прогнозуванням конкурентної ситуації в майбутніх періодах.

Ефективність функціонування конкурентного середовища в значній мірі залежить від запровадження ринкових механізмів, що сприяють стабільному розвитку товарних ринків, гармонізації національного законодавства у відповідності до норм міжнародного права, підвищення прозорості та ефективності використання державних ресурсів, збалансування промислової та конкурентної політики.

Одним із напрямів сприяння розвитку добросовісної конкуренції є правове опосередкування надання державної допомоги суб'єктам господарювання (далі – державна допомога). Адже державна допомога є рушійним інструментом економічної політики для розв'язання проблем реструктуризації національної промисловості, подолання економічного дисбалансу між регіонами країни, допомоги найбільш відсталим секторам економіки та вирішення інших проблем, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності та захисту національних інтересів.

Державна допомога є підтримкою у будь-якій формі суб'єктів господарювання за рахунок ресурсів держави чи місцевих ресурсів у вигляді різноманітних пільг, дотацій, субсидій, кредитів, позик під пільгові відсотки, знижок на товари та послуги, гарантій, які надаються державою або відповідним органом влади з метою розв'язання значущих для господарства країни проблем. Державна підтримка спрямовується на підтримку окремих суб'єктів господарювання – учасників ринку або окремих галузей національної економіки, без чого неможливе стимулювання економічного зростання та запобігання негативних соціальних наслідків. Вона часто виконує соціальні функції, зокрема використовується для подолання безробіття або підтримки малого бізнесу, для розв'язання екологічних проблем в країні. Метою надання державної допомоги може бути також захист національних інтересів, гарантування національної безпеки та оборони. Ознакою сучасної розвиненої держави є здатність ефективно надавати державну підтримку, яка б стимулювала розвиток технологій, нових робочих місць, вихід підприємств на нові міжнародні ринки. В такому випадку витрати бюджету на допомогу компенсуються за рахунок зростання доходів від галузей, що були підтримані, покращується інфраструктура та залучаються інвестиції.

Проте іноді державне втручання у функціонування ринків може суттєвим чином спотворювати та обмежувати конкуренцію. Як правило, державна допомога має негативний вплив коли вона є надмірною, необґрунтованою або неефективною. Це втрати бюджету, тобто втрати і платників податків, несправедливе збагачення окремих суб'єктів господарювання, зростання державного боргу і зниження ділової активності внаслідок спотворення конкуренції. Одержання підприємством безповоротної допомоги або пільгового кредиту, або звільнення від сплати податку на прибуток означає виникнення ресурсу, який конкуренти можуть одержати за значно вищу ціну, а тому це підприємство має конкурентні переваги. Порушення умов конкуренції розхитує ринковий механізм, а саме: одержувачі прагнуть і надалі користуватися підтримкою, витрачаючи частку одержаної державної допомоги на лобювання майбутньої державної допомоги, тоді як інші підприємства втрачають стимули для розвитку, оскільки немає конкурентних умов.

На думку деяких вчених, державна допомога створює передумови для поширення корупції в країні, оскільки часто формує неправильні стимули для суб'єктів економічної діяльності та спонукає їх до лобювання власних інтересів.

Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» формує статус Антимонопольного комітету України (далі - АМК) як уповноваженого органу в сфері конкурентної політики щодо державної допомоги. АМК здійснює контроль за дотриманням заборони зловживання монопольним (домінуючим) становищем на ринку; контроль за наданням та використанням державної допомоги (різних форм державної економічної підтримки) суб'єктам господарювання; контроль за обмежувальною та дискримінаційною діяльністю суб'єктів господарювання; контроль за концентрацією суб'єктів господарювання; контроль за узгодженими діями суб'єктів господарювання та їхніх об'єднань; контроль за антиконкурентними діями органів влади, місцевого самоврядування та адміністративно-господарського управління та контролю; контроль за проявами недобросовісної конкуренції, дотриманням торгових та інших чесних звичаїв ведення підприємницької діяльності [1]. На АМК покладено відповідальні повноваження

серед яких визначення доцільності та допустимості для конкуренції надання державної допомоги суб'єктам господарювання є досить важливим для розвитку економіки. Оцінка відповідності, визначеним державою, критеріям допустимості допомоги сприяє раціональному та ефективному використанню державних коштів, забезпечує захист та розвиток конкуренції, запобігає порушенням конкурентного законодавства та зловживання владою посадових осіб для просування власних інтересів.

Отже, виходячи з вищенаведеного, державна допомога виступає важливим інструментом конкурентної політики, який може як позитивно, так і негативно вплинути на економічні процеси. Державна допомога виступає тим ринковим механізмом, завдяки якому відбувається досягнення суспільно важливих цілей, пом'якшення соціальних проблем та "провалів" ринку, тобто мова йде про баланс між правилами конкуренції та виконанням державою своєї функції для суспільства. Але існує постійна небезпека, що надання державної допомоги може в окремих випадках створити додаткове навантаження на бюджет, перешкоджати ефективному розвитку внутрішнього ринку, негативно вплинути на добробут окремих незахищених верст населення, що отримують підтримку від держави. Державна допомога суттєвим чином може впливати на міжнародну торгівлю, штучно зменшуючи обсяги імпорту або призводити до зростання експорту. Тому одним з пріоритетних завдань на сьогодні є розробка ефективної системи розподілу та контролю за наданням державної допомоги, оскільки саме відсутність дієвого контролю за наданням державної допомоги знижує її результативність для української економіки.

1. Лагутін В.Д. Ефекти державного регулювання економіки в умовах євроінтеграції України / В.Д. Лагутін // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2017. — №6. — С. 5-23.

ФИЛЮК Г.М.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

КОНЦЕПЦІЯ КОЛЕКТИВНОГО ДОМІНУЮЧОГО СТАНОВИЩА НА РЕЛЕВАНТНОМУ (ВІДПОВІДНОМУ) РИНКУ

Концепція колективного домінування суб'єктів господарювання на ринку продовжує привертати дедалі більшу увагу з боку регуляторних органів, науковців, громадськості. Це зумовлено, з одного боку, суперечливістю наслідків колективного домінування для ринку і суспільства, а з другого – складністю доведення самого факту домінування, а тим більше зловживання ним на релевантному ринку.

У цьому зв'язку основним методологічним завданням сучасної економічної науки і господарської практики є розробка концептуальних положень щодо вибору оптимальних критеріїв і підходів встановлення фактів колективного домінування на ринку.

Ознайомлення з нормами конкурентного права різних країн засвідчило, що визначення поняття «колективне домінуюче становище кількох суб'єктів господарювання на ринку» не в усіх юрисдикціях має юридичне оформлення. Договір про функціонування Європейського Союзу не містить прямого тлумачення поняття «домінуюче становище». Однак у прецедентному праві ЄС домінуюче становище суб'єкта господарювання на релевантному (відповідному) ринку трактується як становище, яке забезпечує йому можливість і здатність перешкоджати ефективній конкуренції та поводитися істотною мірою незалежно від інших учасників. Поняття «колективне домінування» тлумачиться як така ситуація, коли дві або декілька компаній займають принципово таку ж позицію щодо своїх клієнтів, що і єдина компанія, яка займає домінуюче становище. Це визначає факт відсутності конкуренції між компаніями. Колективне домінування передбачає систему зв'язків (формальних чи неформальних) між господарюючими суб'єктами, яка може

завдати шкоди конкуренції на релевантному (відповідному) ринку. Одноосібне чи колективне домінуюче становище виникає внаслідок дії кількох факторів, які не обов'язково є визначальними, якщо розглядати кожен із них окремо.

Зловживання колективним домінуючим становищем – будь-які спільні дії господарюючих суб'єктів на релевантному (відповідному) ринку, спрямовані на недопущення, обмеження, усунення конкуренції на цьому ринку, обмеження прав та інтересів інших осіб. Будь-яке зловживання одним чи декількома суб'єктами господарювання домінуючим становищем на спільному ринку або на істотній його частині має бути забороненим як несумісне зі спільним ринком, якщо воно може вплинути на торгівлю між державами-членами. Істотними елементами правопорушення вважаються: 1) вчинення дії одним (одноосібне домінування) або кількома (колективне або спільне домінування суб'єктами господарювання; 2) наявність у суб'єктів кількох суб'єктів господарювання домінуючого становища на ринку; 3) домінуючий стан має існувати в межах спільного ринку або істотній його частині; 4) дії суб'єкта господарювання мають кваліфікуватися саме як зловживання домінуючим становищем; 5) зловживання повинно мати вплив на торгівлю між державами-членами ЄС.

У конкурентному праві США визначення поняття «спільного» чи «колективного» домінування на ринку та його зловживанням відсутнє. Проте за результатами розгляду численних судових справ можна сформулювати таке визначення цього поняття: «колективне домінування – це спільні дії двох чи більше компаній, які функціонують в одній галузі, щодо встановлення фіксованих цін, усунення реальних чи потенційних конкурентів з галузі та реалізацію інших заходів задля захоплення ринку».

Встановлення факту домінуючого становища кількох господарюючих суб'єктів на релевантному (відповідному) ринку має здійснюватися у два етапи. Перший етап – обов'язкова ідентифікація відповідного ринку, що передбачає адекватне встановлення його оптимальних товарних, територіальних (географічних), а в окремих випадках – часових меж; проведення аналізу та оцінки конкурентного середовища функціонування підприємства (групи підприємств) з урахуванням динаміки зміни їх ринкових часток в часі; виявлення ступеня ринкової влади контрагентів; встановлення легкості входу на ринок потенційних конкурентів та виходу з ринку існуючих. Другий етап пов'язаний із безпосереднім доведенням наявності колективного домінуючого становища, що передбачає встановлення наявності: 1) економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами (наявність договорів або прав власності на корпоративні права), що дозволяють їм діяти разом незалежно від конкурентів, покупців та споживачів; 2) спільної політики і дій на ринку, зокрема щодо підвищення цін, обмеження обсягів випуску, розподілу ринку тощо. Дослідження європейського прецедентного досвіду доводить, що проблема колективного домінування найчастіше виникає на олігопольних, тобто висококонцентрованих, ринках, оскільки олігопольна взаємозалежність може сприяти антиконкурентній координації. Однак за певних умов вона може мати місце й на ринках з низьким рівнем ринкової концентрації.

Для забезпечення об'єктивності і оптимальності відповідного аналізу як у світовій, так і у вітчизняній практиці конкурентні відомства намагаються застосовувати певні критерії визначення колективного домінуючого становища на відповідному (релевантному) ринку. Проведений аналіз світового досвіду у цій сфері засвідчив наявність диференційованих підходів до визначення колективного домінування суб'єктів господарювання на релевантному (відповідному) ринку. Наразі у юридичній практиці зарубіжних країн застосовують найчастіше суб'єктний (можливість і здатність кількох суб'єктів господарювання змінювати інтенсивність конкуренції через вплив як на умови обігу товару, так і на самих конкурентів шляхом їх усунення з ринку або недопущення на ринок) і часовий (тривалість періоду незмінності складу суб'єктів господарювання на ринку і розміру їх частки) критерії, рідше – кількісний (рівень концентрації релевантного ринку, розмір сукупної частки кількох суб'єктів господарювання, а також розмір часток кожного з них окремо на цьому ринку, що забезпечують можливість реалізації впливу на стан конкурентного середовища на ньому). Незважаючи на відсутність загальноприйнятої структури, яка могла б використовуватися для визначення багатьох чинників, що впливають на ймовірність

скоординованої взаємодії, існує консенсус щодо того, що така поведінка навряд чи відбудеться, якщо концентрація та перешкоди для вступу будуть достатньо низькими.

Особливої актуальності контроль за обмеженою діловою практикою господарюючих суб'єктів на релевантному ринку набуває в епоху цифровізації економіки. Слід зазначити, що ці самі критерії при виявленні колективного домінування використовуються й на, так званих, цифрових ринках. Однак, на цифрових ринках, передусім, мають застосовуватися такі фактори як ступінь впливу прямих і непрямих мережевих ефектів, ступінь доступу до баз даних, економія на масштабах, інноваційний потенціал цих ринків. Водночас, такий критерій як частка суб'єкта господарювання на ринку, взагалі нівелюється. Це зумовлено практичною неможливістю її розрахунку, в тому числі через складність визначення продуктових і територіальних меж релевантного ринку.

Виходячи з прогресивного світового досвіду, вважаємо доцільним у вітчизняній антимонопольній практиці дотримуватися основного постулату: саме по собі домінування не повинно бути об'єктом правової заборони, якщо у діях господарюючого суб'єкта чи їх групи відсутні ознаки порушення конкурентного законодавства. При дослідженні і доведенні факту колективного домінуючого становища на релевантному (відповідному) ринку, пріоритет необхідно віддавати якісним критеріям, а саме оцінити їх здатність: здійснювати вирішальний вплив на умови обороту товарів на ринку; усувати з ринку конкурентів; ускладнювати (чи навіть блокувати) вхід на ринок потенційних конкурентів. Крім того, варто враховувати компенсуючу силу контрагентів (покупців чи продавців). Кількісні критерії доцільно розглядати як допоміжні.

ХАРАЗІШВІЛІ Ю.М.

Інститут економіки промисловості НАН України

ГРІШНОВА О.А.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ З ПОЗИЦІЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Соціально-трудова сфера, а ще точніше - людина з її нагальними потребами, рівнем життя, інтересами, цінностями є основною рушійною силою, метою і критерієм усього економічного розвитку, успіху економічних і соціальних реформ. Тому соціальна безпека – це питання не лише людського розвитку, політичної стабільності суспільства і утвердження національних інтересів, але й підґрунтя усього цього – економічного зростання. Необхідно відзначити, що термін “соціальна безпека” має два трактування: традиційне - відсутність загроз для соціуму; і альтернативне - відсутність загроз для держави з боку соціуму (тобто власних громадян). Можна припустити, що збільшення рівня безпеки для соціуму автоматично знижує рівень небезпеки для держави, і навпаки.

Виникнення нової парадигми розвитку суспільства (сталого розвитку - sustainable development) спонукало до активних пошуків національних підходів до управління сталим розвитком в Україні, результатом чого стало розроблення низки проектів концепцій сталого розвитку. Назва Сталий розвиток апріорі передбачає три складових: соціальну, екологічну та економічну, збалансованість яких займає одне з провідних місць серед проблем розвитку для просторових об'єднань різних рівнів.

Аналіз відомих концепцій дозволив дійти до висновку, що для розроблення дієвої концепції сталого розвитку недостатньо залучення тільки політиків, географів та екологів. Такі проекти концепцій страждають примітивізмом методів вирішення проблем сталого розвитку.

Отже, так само, як сталий розвиток потребує узгодження та збалансованості його трьох складових, розроблення концепції сталого розвитку потребує міждисциплінарної взаємодії фахівців з економічної кібернетики, макроекономіки, соціології, природокористування, екології, географії та, на завершення - політиків. Без такого поєднання всі заклики в проектах концепцій щодо впровадження, залучення, удосконалення, посилення і т. ін., не матимуть бажаних наслідків.

З урахуванням викладеного, авторами запропонована концепція сталого розвитку України з позицій безпеки, яка представляє собою управлінську конструкцію, що містить загальне системне уявлення шляхів переходу від поточного положення об'єкта управління до бажаного та включає такі етапи:

- визначення структури сталого розвитку;
- визначення меж безпечного існування;
- ідентифікація рівня сталого розвитку;
- визначення дисбалансів сталого розвитку;
- обґрунтування стратегічних орієнтирів сталого розвитку;
- визначення впливу загроз та розроблення інституційних заходів.

Універсальність запропонованої концепції дозволяє її застосовувати не тільки на рівні складових сталого розвитку країни, але і на рівні будь-якої країни, регіонів та видів економічної діяльності.

З урахуванням викладеного запропонована структура соціальної безпеки на рівні країни. При цьому, під соціальною безпекою розуміється стан соціальної сфери, при якому забезпечується: 1) висока якість життя населення (матеріальний рівень і соціальні гарантії – рівень життя), 2) захищеність основних життєво важливих демовідроджувальних процесів незалежно від впливу реальних і потенційних, внутрішніх та зовнішніх загроз (демографічна складова), 3) можливість отримання якісної освіти та мінімізація загроз здоров'ю та життю людини (власне якість життя). Визначена структура соціальної безпеки включає 27 індикаторів, перелік яких може змінюватись залежно від завдань, мети та глибини дослідження.

Без знання меж безпечних умов життєдіяльності не можливо захистити життєво важливі інтереси об'єктів безпеки. Саме тому для кожного індикатора ми визначили вектор порогових значень: нижнє та верхнє критичне, нижнє та верхнє порогове, нижнє та верхнє оптимальне, для чого використовується низька аналітичних та статистичних методів.

Для ідентифікації рівня сталого розвитку ми застосовуємо сучасну методологію інтегрального оцінювання: форма інтегрального індексу – мультиплікативна, метод нормування – комбінований, вагові коефіцієнти – динамічні за методом головних компонент та ковзної матриці. За нашими розрахунками, рівень соціальної безпеки населення України ніколи (за роки незалежності) не перевищував навіть нижнє порогове значення. А динаміка інтегральних індексів складових соціальної безпеки (рівня життя та якості життя) вкрай нестабільна, попри те, що економіка України зростає вже майже 4 роки поспіль та збільшуються заробітні плати.

Використовуючи отриману динаміку інтегральних індексів складових сталого розвитку соціальної безпеки та інтегральні порогові значення, можна обчислити відхилення інтегральних індексів від їх середніх оптимальних значень, які можна вважати критеріями досягнення сталого розвитку. Такий аналіз для України показує диспропорційність розвитку та необхідність розроблення відповідних заходів щодо її подолання. Найбільш віддаленими від точки сталого розвитку є демографічна складова, рівень життя та якість життя, тобто всі складові соціальної безпеки.

Стратегічне бачення сталого розвитку передбачає спочатку визначення: на якій відстані від сталого розвитку знаходяться його соціальна, економічна та екологічна складові. Тобто бажано визначити відправну точку для кожної складової розвитку, від якої і залежить стратегічне бачення сталого розвитку, а потім – застосовувати теоретичні підходи до обґрунтування стратегічних орієнтирів досягнення сталого розвитку. З урахуванням цього визначаємо стратегічні цілі, які обумовлюють сценарії сталого розвитку. Обґрунтування стратегічних орієнтирів сталого розвитку передбачає вирішення задачі послідовної декомпозиції інтегральних індексів, тобто завдання синтезу необхідних значень складових та їх індикаторів для знаходження інтегрального індексу у

заданих межах шляхом вирішення зворотної задачі. Для цього застосовується метод адаптивного регулювання з теорії управління. Стратегічні значення індикаторів сталого розвитку з позицій соціальної безпеки через процедуру зворотнього нормування переводяться в макропоказники у природних одиницях виміру та поряд з індикаторами визначають їх необхідні значення задля досягнення поставленої мети – реалізації стратегії сталого розвитку.

Ми розробили 4 сценарії розвитку соціальної безпеки та обґрунтували необхідні умови досягнення їх через визначення стратегічних значень індикаторів та відповідних макропоказників. Моніторинг їхніх значень дозволяє визначити ефективність макроекономічної політики уряду.

Загрози складових та індикаторів сталого розвитку визначаються як за віддаленістю від середнього оптимального значення (гомеостатичного плато) – тобто критерію сталого розвитку, так і за вагомістю впливу через обчислення коефіцієнтів еластичності. А завершальним етапом концепції сталого розвитку є розроблення інституційних заходів з огляду на визначені загрози.

Таким чином, наші дослідження показують, що рівень національної безпеки є дзеркальним відображенням рівня соціальної безпеки. Критичний стан соціальної безпеки провокує створення майданів, високий протестний настрій та значний антирейтинг політичних лідерів та їх партій. Справедливе і обернене: помітне посилення соціальної безпеки збільшує довіру до влади і сприяє подальшому економічному розвитку.

ЧАБАН В.С., САДОВА У.Я.

Національний університет «Львівська політехніка»

РИНОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ І ПРАЦЕЗБЕРІГАЮЧІ ТЕХНОЛОГІЇ: ДО ПИТАНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Початок нового століття ознаменований новими структурними змінами в розвитку економіки України. Оцінки з цього приводу різні. Адже, у першій його декаді процеси змін були непередбачуваними й складними з причини політичних факторів, світової економічної кризи 2008 р., низької схильності економічних агентів до інвестування, у другій - хоча стабілізація й не настала ("спрацював" антагонізм інтересів економіки і геополітики), окремі сектори почали сигналізувати про позитивні тренди розвитку (ІТ, особливо в останні роки) [1]. Серед перспективних галузей економіки України (йдеться про виробництва, які не лише активно реагують на ці зміни, але й здатні прискорити зовнішній і внутрішній товарооборот держави) експерти називають транспортну логістику - діяльність з приводу послуг організації доставки, а саме переміщення будь-яких матеріальних предметів або речовин з однієї точки в іншу за оптимальним маршрутом.

В Україні сучасна система транспортної логістики об'єднує різні види економічної діяльності, зокрема, автомобільний та міський транспорт, дорожнє господарство, залізничний транспорт, водний транспорт, авіатransпорт, поштовий зв'язок. Кожна з ланок відзначається своєю унікальністю й специфікою виконання функцій, має проблеми й стратегічні логістичні ролі у розбудові держави. Так, в Україні лише автомобільна транспортна система нараховує більше 9,2 млн. транспортних засобів (у тому числі: 6,9 млн. легкових автомобілів, близько 250 тис. автобусів та 1,3 млн. вантажних автомобілів, понад 840 тис. одиниць мототранспорту) [2]. Функціонування цієї системи має свої висхідні й низхідні тренди. Для прикладу, на 2015 рік припав пік падіння обсягу вантажоперевезень - до 315 мільярдів тонн на 1 км. Однак уже в 2017-му ринок показав впевнений приріст, і позитивна тенденція збереглася в 2018 році [3].

Стан розвитку ринку транспортно- логістичних послуг залежить від різних факторів. Перш за усе, - від динаміки виробництва промислової продукції, зовнішнього торгівельного обороту країни. Водночас, існує ціла низка факторів, які вимагають глибинного маркетингового й іншого економічного аналізу. Йдеться про територіальну (географічну) структуру вантажоперевезень (нині українські постачальники шукають нових партнерів для реалізації продукції. Хоча за

обсягами вантажоперевезень продовжує займати провідні позиції Росія, з'явилися договори з Китаєм, країнами ЄС), про зміну структури вантажоперевезень у розрізі видів транспорту (в Україні знизилася частка залізничних перевезень й зросла частка автомобільним транспортом) тощо. Крім цього, на внутрішньому національному ринку перевезень вагомими є такі фактори як штрафи за перевантаження фур, ріст цін на залізничні вантажоперевезення, ціна дизельного палива, і т.п. Без сумніву, перелік факторів розвитку вітчизняного ринку транспортно-логістичних перевезень не буде об'єктивним без врахування фактору самої праці. Ріст дефіциту кваліфікованих кадрів, які могли б працювати в системі транспортно-логістичного бізнесу, не може не викликати занепокоєння.

Нині в Україні 35% компаній у сфері транспорту і зв'язку заявляє про проблеми у сфері забезпечення висококваліфікованими кадрами. Так, за даними спеціального рейтингу затребуваних професій в галузі логістики / зовнішньоекономічної діяльності/складу в 2018 році найбільш популярними в країні були водій-експедитор (потреба 1036 осіб), комірник на складі (194), менеджер ЗЕД (152), помічник комірника (118), вантажник комірник (108), комірник комплектувальник (86), менеджер логіст (69), диспетчер логіст (67), менеджер з транспорту (21), менеджер відділу постачання (13) [4].

Проведений аналіз лише офіційних даних Державної служби зайнятості України в 2019 році дефіцит водіїв фур і більш дрібних транспортних засобів складе 22-23 тис. осіб. У Львівській області в 2018 році дефіцит водіїв автотранспортних засобів, щодо яких були оформлені офіційні заявки зі сторони роботодавців, склав 216 осіб.

Серед причин негативної ситуації в плані кадрового забезпечення галузі, яка склалася на ринку, експерти називають трудову міграцію з України, більш високу зарплату в країнах Європи (для водіїв дальнобійників - це 1300 євро). У Львівській області рівень пропонованої середньомісячної оплати праці водіям автотранспортних засобів становив в 2018 році 5673,70 грн.

В Україні складається парадоксальна ситуація, коли досягнення конкурентоспроможності економіки (зокрема у сфері надання транспортно-логістичних послуг) наштовхується на відсутність стратегічної взаємодії досліджуваного ринку з шансами, які дають працезберігаючі технології. Треба брати до уваги, що у перспективі буде погіршуватися загальна демографічна ситуація. Кадри, які працювали у попередніх умовах, посилено старіють. Курс на вказані технології може бути оправданим.

Працезберігаючі технології, які впроваджуються у розвинених країнах з часів промислової революції, ґрунтуються на інформаційних технологіях і пов'язуються з роботизацією праці і створенням штучного інтелекту. Водночас, йдеться не лише про прогрес у засобах зв'язку, комп'ютерах і мережі Інтернету. Нині створюються передумови для мінімізації участі людини у виробничих процесах по лінії запуску: технічних систем, які не пов'язані з робототехнікою, робототехніки, штучного інтелекту.

Технічні системи, які не пов'язані з робототехнікою. У світі активно впроваджуються працезберігаючі технології у сфері перевантажування вантажів на транспорті, які доповнюють контейнерні перевезення і транспортно-вантажні комплекси. Вони роблять непотрібною професію вантажника у портах і на залізничних станціях (їх замінили крани і автонавантажувачі).

Робототехніка. Не менш інтенсивно прогресує власне роботизація виробничих процесів (а це і вища енергоефективність виробництва, і краща якість продукції, і гнучка автоматизація, і шкідливі умова праці). Треба, однак, зазначити, що в умовах глобалізації існує дві тенденції розвитку галузі: пошук місць з дешевою робочою силою і заміна людей машинами. Далеко не завжди бізнес готовий до інвестицій у дороге роботизоване устаткування (для прикладу, у попередні роки у швейній промисловості виробництво активно перемістилося з Європи і Північної Америки у країни Азії і Латинської Америки, де була дешева робоча сила).

Штучний інтелект. У царині штучного інтелекту привертає увагу ідею створення автомобіля без водія, що значно підриває сучасний ринок праці середньої кваліфікації [5].

Україна нині не відноситься до поважних гравців на світовому ринку працезберігаючих технологій. Вона виступає як покупець різного подібного устаткування. Водночас, структура національної економіки така, що імпорт працезберігаючої техніки може покрити потреби

економіки країни у кадрах, причому без реалізації стратегії робочої сили з менш розвинених країн світу.

1. Структурні трансформації у світовій економіці: виклики для України / Аналітична доповідь / В.Сіденко (керівник проекту) та ін. – Київ: Заповіт, 2017. – 182с. // [Електронний ресурс] Спосіб доступу: http://razumkov.org.ua/uploads/article/2017_svit_ecovom_Annotation.pdf. 2. Статистичні дані по галузі автомобільного транспорту. Міністерство транспорту України. // Електронний ресурс. Спосіб доступу: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-po-galuzi-avtomobilnogo-transportu.html>. 3. Там само. 4. Рынок логистических услуг: тренды и перспективы отрасли (интервью аналитика компании PRO Consulting Ивана Шнака). TradeMasterGroup // Електронний ресурс. Спосіб доступу: https://trademaster.ua/dir_logistik/312874. 5. Механик А. Квант технологической революции. Интервью с академиком РАН А.П.Кулешовым. Эксперт, 2015, №36, С. 48-53. //Электронный ресурс. Спосіб доступу: <https://expert.ru/expert/2015/36/kvantiy-technologicheskoy-revolutsii/>

ЧЕРЕДНІЧЕНКО Д.П.
Антимонопольний комітет України

КЛЮЧОВІ ВИКЛИКИ ДЛЯ СВІТОВОЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ: ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ

Одними з основних викликів для сучасної конкурентної політики в світі є розвиток цифрової економіки та глобалізація бізнесу.

Глобалізація посилює конкуренцію та інновації. В той же час, наявність відмінностей законодавства про захист економічної конкуренції в різних юрисдикціях, разом з різними стадіями економічного розвитку країн та політичними чинниками ускладнюють оцінку глобальних угод, адже можуть призводити до різної оцінки дій інтернаціональних компаній в окремих країнах. Так, з 1998 року в світі прийнято понад 60 нових законів про захист конкуренції, ще понад 60 країн оновили існуючі закони [1].

Конкурентна політика в Україні також зазнає змін під впливом глобалізаційних процесів. Так, відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Антимонопольним комітетом України (надалі – АМКУ) виконано більшість зобов'язань, зазначених в главі 10 «Конкуренція» частині 1 «Антиконкурентні дії та злиття», а саме: оприлюднення рішень Комітету, прийняття типових вимог щодо вертикальних узгоджених дій[2], затвердження рекомендаційних роз'яснень щодо розрахунку штрафів[3] та типових вимог щодо трансферу технологій[4]. Також внесено зміни в Закон України «Про захист економічної конкуренції» щодо підвищення порогових показників, які вимагають отримання дозволу на концентрацію.

Згідно з зобов'язаннями, окресленими в главі 10 «Конкуренція» частині 2 «Державна допомога» Угоди, з серпня 2017 року в Україні впроваджено систему моніторингу та контролю державної допомоги. АМКУ є уповноваженим органом з питань державної допомоги. Втім, відповідне законодавство не є сталим і постійно розвивається – в Європі в першу чергу під впливом фінансової кризи, в Україні – в зв'язку з необхідністю розвитку вторинного законодавства, узгодження з іншими нормативно-правовими актами тощо.

Наступним викликом для конкурентної політики є діджиталізація економіки. Стрімкий розвиток цифрових технологій ілюструє порівняння найбільших глобальних компаній за версією Bloomberg за 2018 та 2008 роки. Так, сім з десяти компаній в 2018 році базуються на бізнес-моделі платформ [5]. Діджиталізація сьогодні стосується всіх сфер життя людини. Отже, право власності та регулювання даних, ймовірно, може бути найважливішим політичним питанням нашої ери. Важливим аспектом є те, що регулювання в епоху цифрової економіки вимагає узгодженості векторів конкурентної політики, політики щодо захисту персональних даних, регулювання

фінансового сектору тощо. Визначення також потребує об'єкт такого регулювання: інститути, процеси, компанії, люди, мережі.

Такі зміни в економіці вимагають відповідної адаптації конкурентної політики та правозастосування. Як зазначила Європейський комісар з питань конкуренції М. Вестагер, «Сьогодні існують лише два типи галузей – ті, що вже пройшли процеси цифрової трансформації, і ті, що будуть їх проходити. Теж саме стосується і політики. ...І не існує конкурентної політики, яка готова до майбутнього, якщо вона неспроможна впоратися з викликами для конкуренції, які несе діджиталізація. А конкуренція є необхідною: вона стимулює інновації і гарантує, що ринок обслуговує споживачів та клієнтів. Не навпаки»[6].

Відповідно, конкурентна політика потребує термінового напрацювання нових та оновлення існуючих інструментів оцінки таких сфер діяльності, як онлайн продажі, платформи та унікальні цифрові та інтернет послуги. При цьому, для конкурентних відомств важливими є питання формування попиту та пропозиції в цифровій економіці. Як саме споживачі роблять свій вибір? Як оцінити стратегії компаній? Як діють алгоритми встановлення цін?

Окремим питанням є визначення межі між про- та антиконкурентними ефектами цінової дискримінації, оскільки завдяки зростанню доступності даних про споживачів можливості цінової дискримінації також збільшуються.

Сьогодні конкурентні відомства світу впроваджують зміни до законодавства та стикаються з новими кейсами. Підвищена увага Європейського союзу та Сполучених Штатів Америки до сучасних технологічних компаній – FANG - вбачається в справах про порушення конкурентного законодавства компаніями Facebook, Apple, Netflix, Google.

Одним із прикладів правозастосування АМКУ є надання дозволу на концентрацію он-лайн платформ Rozetka та групи компаній EVO (платформи Prom.ua, Bigl.ua, Shafa та інші) у вересні 2018 року. При наданні дозволу на заявлені концентрації Комітетом було враховано, що ринок є відкритим для входу-виходу нових учасників, існує значна конкуренція з іноземними гравцями і обсяги реалізованих товарів як в Україну, так і з неї, постійно зростають. Отже, обмеження конкуренції на зазначеному ринку є малоімовірним. Потужним конкурентом учасників концентрації після її здійснення залишиться онлайн-платформа olx.ua, що входить до холдингу Naspers, яка також розпочала роботу у форматі маркетплейса. За таких умов концентрація не призводить до монополізації чи суттєвого обмеження конкуренції на товарних ринках України.

В Німеччині в жовтні 2018 р. створено проект модернізації законодавства щодо зловживання ринковою владою в цифровій економіці[7]. Конкурентне відомство Великобританії в 2018 році створило підрозділ DaTA (дані, технології та аналітика), що здійснює оцінку відповідних алгоритмів та інженерії даних, а вже в липні 2019 представило стратегію роботи на цифрових ринках[8].

Комітет з дослідження цифрових платформ Центру Стіглера[9] з досліджень економіки та держави в липні 2019 року представив звіт щодо основних питань регулювання цифрової економіки, що містить, зокрема, такі висновки:

- ринкова влада платформ має тенденцію до зростання. Бар'єрами входу на ринки є не тільки особливості цифрових технологій, але і створені поведінкою учасників ринку – покупців;
- адаптація державного регулювання в цілому та конкурентної політики зокрема до викликів сьогодення є достатньо повільною;
- низький конкурентний тиск на платформи призводить до зниження якості товарів, що продаються через такі платформи;
- основними цілями конкурентної політики є забезпечення можливості входу на ринок нових платформ та конкуренції як між платформами, а також безпосередньо на платформах.

Отже, глобалізаційні процеси та розвиток цифрової економіки набуватимуть ще більших масштабів. І лише за умов тісної співпраці між представниками бізнесу, регуляторних установ та науковців можливо оперативно реагувати на виклики сьогодення та відповідно адаптувати інструменти конкурентної політики.

1. F. Jenny, OECD, 2016. Available at <http://www.compcor.co.za/wp-content/uploads/2016/07/11.50-frederic-Competition-law-An-international-perspective-London-March-2013.pdf>. 2. Типові вимоги до вертикальних узгоджених дій суб'єктів господарювання стосовно постачання та використання товарів від 09 листопада 2017 р. № 1364/3123. 3. Рекомендаційні роз'яснення щодо застосування положень частин другої, п'ятої та шостої статті 52 Закону України «Про захист економічної конкуренції», частин першої та другої статті 21 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 09.08.2016 р. № 39-рр. 4. Типові вимоги до узгоджених дій суб'єктів господарювання у сфері трансферу технологій, дотримання яких дозволяє здійснювати ці узгоджені дії без дозволу органів АМКУ від 09.11.2018 №21-рп. 5. Jennifer L. Schenker. *The Platform Economy*. Available at <https://innovator.news/the-platform-economy-3c09439b56>. 6. OECD/G7 Competition and the digital economy conference, Paris, 3 June 2019, speech by M. Vestager, Available at https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2014-2019/vestager/announcements/competition-and-digital-economy_en. 7. Heike Schweitzer, Justus Haucap, Wolfgang Kerber, Robert Welker. *Modernising the law on abuse of market power*. Available at https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/Studien/modernisierung-der-missbrauchsaufsicht-fuer-marktmaechtige-unternehmen-zusammenfassung-englisch.pdf?__blob=publicationFile&v=3. 8. Competition and Markets Authority. 2019. *The CMA's Digital Markets Strategy*. Available at https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/814709/cma_digital_strategy_2019.pdf. 9. George J. Stigler Center for the Study of the Economy and the State. The University of Chicago Booth School of Business. Available at <https://research.chicagobooth.edu/-/media/research/stigler/pdfs/market-structure-report.pdf?la=en&hash=E08C7C9AA7367F2D612DE24F814074BA43CAED8C>.

ЧЕРНИШ А.А.

Національний університет «Одеська юридична академія»

ПРОБЛЕМАТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

Енергетичний сектор сьогодні зазнає динамічних перетворень, адже стан українського ринку електричної енергії є доволі критичним. Запорукою цьому є ряд причин: високий рівень концентрації, бар'єри вступу на ринок, маніпулювання, природні монополії. Все це дозволяє охарактеризувати український енергоринок як антифетивний, адже йде мова про відсутність рушійної сили – конкуренції.

Як відомо, 1 липня цього року було запущено модель так званого «лібералізованого ринку», який, відповідно до Закону, сегментовано на ринок двосторонніх договорів, ринок «на добу наперед», внутрішньодобовий ринок, балансуєчий ринок. Вважаємо це рішення вкрай ризикованим, адже досить дивно запускати в обіг механізм, який ще потребує ряд доопрацювань. Тим паче, прийняття даної моделі не надає достатніх умов виникнення реальної економічної конкуренції. Наразі енергетична галузь в Україні все ще залишається олігопольною (близько 90% виробництва належать двом компаніям), а отже звідси відсутня можливість імпортувати електроенергію, неймовірно зростання тарифів, відсутність відпрацьованої системи комерційного обліку та оператора системи, невирішена проблема багатомільярдних боргів.

Враховуючи вищесказане, вважаємо за доречним розглянути рекомендації Антимонопольного комітету України (далі – АМКУ), який запропонував взяти приклад з Польщі, на користь біржовому ринку двосторонніх угод. Саме така позиція зуміє реалізувати принцип функціонування ринку електричної енергії на конкурентних засадах, що і передбачено Законом, а також не допустить можливих порушень законодавства про захист економічної конкуренції. З цим погоджується більшість експертів, оскільки біржова торгівля — перевірений європейський інструмент, який гарантує рівний доступ на ринку, справедливе і прозоре ціноутворення, повну конфіденційність торгівлі, рівновіддаленість організатора торгів від учасників ринку, прозорість та інформованість ринку. Завдяки дотриманню цих принципів можна і справді побудувати

потужний енергоринок. До того ж, біржова торгівля виступає індикатором формування прозорої ринкової ціни для всього ринку, що наразі є доволі-таки проблематичним на українському ринку [2].

Варто подивитись на статистику однієї з біржових компаній Польщі, щоб остаточно переконатись в тому чи є дана модель справді ефективною. До прикладу – Towarowa Gielda Energii SA. Відповідно до офіційних даних, що розміщуються на офіційному веб-сайті, загальний обсяг використаної енергії за 2018 рік склав 222 052 409 мВт- год. У порівнянні з Україною, обсяг використаної енергії за цей же рік в якій склав 159 35 млрд. кВт - год (приблизно 160 млн мВт-год.), дійсно, це гідний приклад того як функціонує біржовий ринок.

Важко не погодитись з думкою, що майбутнє енергетичного сектору за відновлювальними джерелами енергії та об'єктами розподіленої генерації. Про це свідчать ряд проведених досліджень, якими прогнозується, що частка прямого та непрямого використання відновлюваних джерел енергії зросте з сьогоднішніх 9% до 16%, а це зуміє завершити період широкого використання вугілля. Зокрема, в ЄС прогнозують, що відновлювані джерела енергії стануть основним засобом виробництва до 2030 року. Для України, яка реформує ринок та проголошує курс на енергетичну незалежність, розвиток сонячної енергетики є одночасно і великим викликом, і великою можливістю. Наприклад, Іспанія шляхом сонячної енергії зекономлює біля 240 млн євро в рік. До того ж урядом країни запроваджено законопроект про повний перехід на «зелену» енергетику до 2050 року. За прогнозами, Іспанія повинна перейти на 70% забезпечення електроенергії з відновлювальних джерел до 2030 року.

Таким чином, можна дійти до висновку, що український енергоринок на шляху до своєї незалежності. Тому, наразі ми ще не готові запустити в обіг новий механізм, адже швидкість явно не краща за якість. А отже, щоб побудувати дійсно висококонкурентний енергетичний ринок варто провести величезну роботу як стосовно прийняття низки нормативно-правових актів, так і стосовно обрання правильної стратегії розвитку сектору, базуючись на перевірених європейських моделях.

1. Про ринок електричної енергії: Закон України від 13 квітня 2017 р. № 2019-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 27-28. Ст.312. 2. Про запровадження конкуренції на оптовому ринку електроенергії: Рекомендації Антимонопольного комітету України від 18 березня 2019 року №128-291/01-3618. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=148225&schema=main>

ШАЛЕВА О. І., ШУПОВАЛ А.І.

Львівський торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СУБ'ЄКТІВ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИТЕЙЛУ

Сьогодні ритейл – популярна та динамічно зростаюча світова практика реалізація товарів кінцевим споживачам. Загалом ритейлом можна вважати процес організації роздрібної торгівлі, орієнтований, перш за все, на масового покупця. Від традиційної роздрібної торгівлі він відрізняється пропозицією максимально широкого асортименту товарів і послуг в одному місці, застосуванням самообслуговування, розміщенням торговельних підприємств відповідно до певних правил локації, формуванням єдиних цінової політики, політики лояльності споживачів, стандартів обслуговування, використанням технологічних новинок у процесі продажу, забезпеченням багатоканальної комунікації, активним використанням реклами і методів активізації попиту тощо. Таким чином, найбільш точно цим ознакам відповідають крупноформатні мережеві торговельні підприємства. На початку 2018 р. в Україні налічувалося 1657 продовольчих магазинів і 66 непродовольчих з універсальним асортиментом і торговою площею понад 400 м² та понад 1000 м² відповідно. У 2018 р. лідерами за величиною торгових площ серед вітчизняних продовольчих ритейлерів були компанії Fozzy Group (мережі Сільпо, Фора, Fozzy Cash&Carry, Le Silpo, Thrash!, Favore), АТБ (АТБ, АТБ express) та Auchan (Ашан, Мій

Ашан), до трійки ж лідерів за оборотом входять АТБ, Fozzy Group і Metro Cash&Carry Україна. Тому можна стверджувати, що на вітчизняному ринку спостерігається конкуренція не лише між невеликими торговельними підприємствами та крупноформатними, але й між вітчизняними і зарубіжними (вищезгадані компанії Auchan та Metro Cash&Carry є, відповідно, французьким та німецьким операторами). Крім цього, в крупноформатному ритейлі ведеться активна конкуренція за іншими трьома напрямками: боротьба за покупців, за кращу дислокацію торговельних точок і торгової площі та за кваліфікований персонал. Основна ж проблема сьогодні полягає в тому, що ритейлери більше не можуть розраховувати на звичні фактори розвитку, котрі забезпечували їм конкурентні переваги протягом кількох останніх років.

Так, через зміни, що відбуваються на шляху покупця до придбання товару, розширюється перелік особистісних характеристик споживачів, які слід враховувати ритейлерам для підвищення обсягів продажу. Тому при проведенні сегментації насамперед слід визначати, які категорії покупців купують товар у магазині, їхні пріоритети при здійсненні покупки (асортимент товару, бренд чи його ціна), готовність придбавати супутні (імпульсні) товари, вплив рівня доходів споживачів і рівня інфляції на структуру й обсяг покупок. Крім традиційних демографічних характеристик, сучасний споживач характеризується такими динамічними показниками, як спосіб і стиль життя, захоплення, активне використання технологій і переваги в споживанні медіаконтенту тощо.

Відповідно покупці сьогодні отримують інформацію з різних джерел – вони фактично є омніканальними, оскільки часто застосовують онлайн-інструменти в офлайн-магазинах або відвідують офлайн-магазини для придбання товару з урахуванням інформації, отриманої в Інтернеті. За даними провідної міжнародної маркетингової компанії Nielsen Holdings у 2015 р. частка омніканальних споживачів складала 35% від глобального споживання, а у 2025 р. цей показник зростає до 53%. У той же час 40% споживачів встановлюють мобільні додатки улюблених ритейлерів, 60% – довіряють онлайн-відгукам про товар, 51% – регулярно шукають інформацію промоційного характеру, 34% – інформацію про товари, а 29% – порівнюють ціни на продукти. Важливе значення при цьому має використання інформаційних технологій безпосередньо в магазинах. Дослідження Nielsen свідчать, що для зменшення витрат часу на придбання товару, 53% споживачів у світі готові використовувати каси самообслуговування, 50% – користуватися в магазині ручним сканером, 40% – сканувати QR-коди за допомогою власного телефона, а 38% хотіли б мати можливість ознайомлюватися з усім асортиментом магазину в онлайн-режимі. Всі ці потреби з часом можуть і мають бути враховані ритейлерами.

Важливою перевагою ритейлу, але, водночас, і його проблемою може стати максимальна широта асортименту, оскільки споживач серед значного різноманіття товарів може просто розгубитися і не знайти потрібного. Один із аспектів формування стійких конкурентних переваг і драйверів зростання полягає в унікальності пропозиції. У цьому разі ефективним рішенням є нішеві магазини, які торгують товарами, орієнтованими на певну нішу споживачів. Як приклад можна навести всеукраїнську мережу магазинів натуральних і екологічно чистих продуктів Еко-Лавка, виключно вітчизняних товарів UAmade (в асортименті представлені як продовольчі, так і непродовольчі товари, в т. ч. одяг і взуття), магазини фермерських продуктів Із села чи кошерних або халяльних продуктів. Проте слід зауважити, що еластичність попиту споживачів у нішевих магазинах є нижчою ніж в універсальних, тому цінові стратегії за цими двома каналами повинні бути різними. В той же час ритейлерам, що пропонують товари повсякденного попиту, необхідно регулярно досліджувати інформацію про споживачів і структуру та обсяг попиту, відповідно до неї оптимізувати портфель товарних пропозицій в асортиментній матриці та проводити активну промоційну роботу за різними каналами продажу.

Важливим інструментом, що забезпечує зростання обсягу продажів і прибутків у продовольчому ритейлі, є активний мерчандайзинг. Його метою є приваблення потенційних покупців і підвищення попиту на певну продукцію через торговельну мережу. Тут важливу роль відіграє навіть місце розташування магазину і те, який товар буде потрібним і цікавим для мешканців певного регіону. Мерчандайзинг у супер- і гіпермаркетах обов'язково передбачає виконання таких заходів: роботу з розміщення товарних груп на площі торгового залу, планування

потоків покупців, викладку товарів на торговельному обладнанні, візуальне (у т. ч. просторове, кольорове та світлове) оформлення торгового простору, розробку звукового та інформаційно-рекламного супроводу. Крім того, за даними досліджень, 2/3 усіх рішень про покупки приймається споживачами безпосередньо в магазині, тому якщо мерчандайзинг в магазині проведено правильно, імпульсних товарів буде придбано якомога більше.

На фоні зниження купівельної спроможності населення суттєвого значення для мережевого ритейлу набувають програми лояльності, які спрямовані не лише на збільшення обсягів продажу, але, насамперед, на утримання постійних покупців та залучення нових. Лояльність передбачає не лише повторні покупки, але й довготривалі зв'язки покупця і ритейлера, котрі ґрунтуються не на низькому рівні цін на товари, а на інших вигодах, які отримує споживач. Якщо в недовольчому ритейлі зацікавленість у програмах лояльності досить низька, то в продовольчому 85% споживачів враховують їх при придбанні товарів. Вищезгадані дослідження компанії Nielsen свідчать, що 87% покупців приваблюють винагороди за певні дії, 80% подобаються гнучкі системи бонусів і надання можливості вибору нагороди. Також 35% цінують товари в подарунок, повернення на витрачені кошти або кешбек (30%) і ексклюзивний доступ до розпродажів (27%).

Крім того, сучасні споживачі часто хочуть не лише задовольнити потребу в певному товарі, але й отримати цікавий купівельний досвід або навіть розважитися. Як наслідок, ритейлери повинні застосовувати різні креативні підходи. Наприклад, в мережах Еко-маркет, АТБ, Сільпо проводилися ігрові акції, які були спрямовані на увагу дітей (відповідно "Бабоси для боса", "Аліса в країні чудес", "Ліпака"), що, своєю чергою значно активізувало як покупців їхніх батьків. Намагаються привернути увагу дітей і в мережі METRO, зокрема влаштовують майстер-класи відомих шеф-кухарів, які розраховані і на дорослих, і на дітей, яким цікаві телевізійні кулінарні шоу.

У підсумку можна стверджувати, що постійний аналіз ринку, гуманістична спрямованість діяльності ритейлерів з урахуванням запитів покупців є на сьогодні беззаперечною запорукою їхнього успіху.

ШВЕЦОВА М.Б., СТЕЦЮК П.І.
Національний університет «Львівська політехніка»

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Сучасна економічна ситуація в Україні, зокрема в умовах зниження інвестиційної привабливості на тлі необхідності технологічного оновлення, модернізації економіки, забезпечення стійких темпів розвитку економіки в цілому, вимагає пошуку більш дієвих форм залучення інвестицій. Адже реалізація масштабних проектів вимагає значних коштів, що стає важким тягарем для державного чи місцевого бюджетів. Особливо гостро ця проблема є відчутною у сфері паливно-енергетичного комплексу, інфраструктурі, переробній промисловості, що за рівнем свого розвитку відстають не лише від стандартів розвинених країн світу, а й від потреб населення загалом.

Одним із таких інструментів є публічно-приватне партнерство (ППП), що є прикладом ефективного рівня взаємодії держави, місцевих органів та приватного сектору і значною мірою посилює синергетичний ефект від такого роду співпраці. Успішний міжнародний досвід використання PPP свідчить про те, що рівноправна, партнерська співпраця дає змогу вирішувати ряд важливих соціально-економічних проблем та досягати економічного, соціального та екологічного ефектів в стратегічно важливих для держави сферах за умов балансу інтересів і усунення суперечностей між державою та бізнесом. Крім цього, PPP допомагає залучати бізнес і

громадськість до вирішення загальносуспільних проблем, розподіляючи ризики від реалізації такого роду проектів, що підвищує рівень їх ефективності для обох сторін.

Не зважаючи на те, що ППП як фінансовий механізм, є довгостроковим, складним і витратним, він дає можливість приватному бізнесу більш ефективно використовувати інфраструктуру та залучати бюджетні кошти, отримувати доступ до раніше закритих сфер економіки, розробок державних наукових установ, одночасно отримуючи можливість використання різного роду пільг та гарантій, підвищення свого статусу та іміджу у суспільстві, оптимізації ризиків тощо. Для держави переваги також є очевидними. Це скорочення витрат, економія ресурсів, підвищення рівня інвестиційної активності та ефективності управління майном, інфраструктурою, оптимізація ризиків, збереження та створення робочих місць. Таким чином, відбувається взаємовигідне залучення знань і досвіду управління для реалізації проектів на засадах пріоритетності ролі держави найефективнішим способом.

Досвід розвинених країн – членів ЄС (Великобританія, Франція, Німеччина, Іспанія, Італія, Нідерланди, Швеція), де у цей період реалізовується найбільша кількість проектів ППП, свідчить про їх високий рівень успішності незалежно від форм застосування (реалізація інфраструктурних, гуманітарних проектів, проектів у сфері сільського господарства тощо). Активно ініціюються проекти ППП і в Канаді, США, Мексиці, Бразилії, в Австралії, країнах Азії, а особливо в Китаї, Індії, Японії, Туреччині, Ізраїлі та Йорданії; серед країн Східної Європи – Болгарія, Румунія, Польща, Хорватія, Чехія, Угорщина. Великобританія є лідером серед європейських країн як за масштабами застосування ППП, так і за рівнем диверсифікації напрямів використання такого роду інвестицій. Поширюється використання ППП у галузі інноваційних технологій.

Станом на жовтень 2018р., починаючи з 1999 року, в Україні було ініційовано 192 проекти державно-приватного партнерства, і лише 66 із них були успішними. Високий рівень (понад 65%) невдалих проектів фахівці пов'язують із рядом причин, серед яких фрагментація національної системи ДПП; слабе правове середовище; відсутність чітких пріоритетів державної політики, що необхідні для управління відбором проектів; неадекватні правила та методичні рекомендації оцінювання проектів; слабе управління фіскальними ризиками; незрозуміла роль відповідних інституцій ДПП.

Вирішення даних проблем дасть змогу значно прискорити темпи економічного зростання і підняти економіку України на якісно новий рівень.

ШКВАРЧУК Л. О., СЛАВ'ЮК Р. А.
Національний університет «Львівська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Формування ефективної економічної політики є одним із ключових елементів успішного реформування економіки України. Піонером нормативного аналізу ефективності діяльності державних органів влади задля забезпечення економічного зростання був Нобелівський лауреат Я. Тінберген. Вчений у 1952 р. у своїй праці «Теорія економічної політики» виписав складові ефективної економічної політики, до яких відніс цілі та інструменти економічної політики, а також модель економіки країни [1].

Теорія Я. Тінбергена, по суті, є послідовністю кроків формування оптимальної економічної політики. Вченому за допомогою лінійної функції вдалось поєднати цілі та інструменти держави, де для кожної цілі повинен бути вибраний індивідуальний набір інструментів. У разі відхилення економіки від оптимальних показників завданням держави є вибір правильних інструментів

впливу та способу їх поєднання, яке б дозволило повернути економіку держави в оптимальний стан. У разі неможливості вирішення двох проблем одночасно, у випадку їх взаємо виключення

Пропозиція щодо визначення функції соціальних втрат державних органів належить Дж. Сакс. При цьому така функція повинна оцінювати витрати суспільства у разі відхилення цільових показників від їх оптимального значення. Функція соціальних втрат є ретроспективною функції корисності, якщо розглядати останню не на рівні окремого індивіда, а суспільства, однак в ній мінімізуються втрати, а не максимізується корисність. Для такої ситуації В. Пул ввів поняття «комбінованої політики», яка базується на компромісі і фіксує оптимальні лінійні взаємозв'язки, які дозволяють мінімізувати соціальні втрати.

Р. Менделл розвинув ідею Я. Тінбергена і запропонував ще один елемент взаємозв'язку цілей та інструментів. На його думку, кожний інструмент державної політики повинен використовуватися іншим державним органом. В такому випадку відбудеться децентралізація прийняття рішення і буде проводитися оптимальна економічна політика, адже якщо один і той самий інструмент державного регулювання перебуває під контролем різних органів державного управління і з якихось причин їх рішення щодо його регулювання є нескоординованими то зрозуміло, що це буде значно утруднювати досягнення поставлених завдань. (Mundell R.A.) Р. Менделл створив спеціальний розподіл «ефективної ринкової класифікації», згідно з яким кожен інструмент прикріплений до того цільового показника на якого він має найбільший вплив. (Дж. Сакс)

Теорія Я Тінбергена зазнала критики через неврахування умов невизначеності, адже насправді державні управління мають лише приблизну уяву про те, яким буде вплив їхніх дій на економіку, приблизне значення коефіцієнтів та приблизне значення часового лагу між впливу. М. Фрідмен приділив велике значення часовому лагу і його головним зауваженням щодо державного регулювання було те, що інструменти політики не повинні змінюватися дуже часто, адже існують довгі та непостійні лаги впливу інструментів на цільові показники. (Friedman M.) Вчені також зазначають що в моделі Я. Тінбергена абсолютно не враховується те, що події, які мають вплив на цільові показники, не піддаються контролю, їх не можна передбачити, тому часто навіть після хорошого прогнозу залишається непередбачуваність стосовно зовнішніх чинників. (Дж. Сакс).

В. Брейнард спробував застосувати модель Тінбергена щодо квадратичної функції соціальних втрат і прийшов висновку, що в такому випадку на перший погляд незначні відхилення коефіцієнтів функції від заданих можуть дати значне відхилення від цільових показників, у такому випадку втрати будуть значними [2].

У 70-х роках Р. Лукас проаналізував теорію Тінбергена і спростував один з її основоположних моментів, який передбачав стабільність кількісних зв'язків між цільовими показниками та інструментами в великих економічних моделях [3]. Вчений говорить про те, що в великих економічних моделях коефіцієнти не є надійними, а їх зміни часто можуть бути помітними аж через декілька років. Ці показники – стверджує Р.Лукас – є просто статистичним аналізом показників функціонування економіки в минулому. Тобто у разі, якщо політика є незмінною то модель передбачить майбутні показники достатньо коректно, але у разі кардинальних змін модель не зможе правильно спрогнозувати реакцію економіки на зміни в політиці.

На основі дослідження державної політики країн Латинській Америці у 70-80х рр. ХХ ст. Ф. Лорейн та М. Селовські дійшли висновку, що її експансивність пояснюється діями органів місцевого самоврядування та невідображеними у показниках бюджету витратами центрального банку, а не діями уряду як вважалося [4]. Учені зазначають, що «уряд є лише одним «гравцем», є ще місцеві і регіональні органи влади, центральний банк, державні підприємства та ін.» Тобто державний сектор не є одним цілим і рішення центральних органів управління приймаються на різних рівнях, різними суспільними інститутами. Зрозумілим є й те, що оскільки програми державного регулювання економіки впроваджуються політиками, то часто ця політичність має вплив на суть цих програм.

Наприкінці ХХ ст. Дж. Бьюкенен сформував теорію ефективної економічної політики на трьох базових інструментах: методологічному індивідуалізмі, понятті «економічної людини» та

концепції, що політика є обміном [5]. Цей аспект став ключовим для зміни поглядів на взаємодію держави та індивідів на ринку. Держава у такому випадку є лише ще одним суб'єктом цього ринку і на рівні з іншими намагається задовольнити власні інтереси. В той же час одне і теж благо може задовольнити потреби різних суб'єктів ринку і інтереси суспільства в цілому.

На початку ХХІ ст. Р. Грінберг та О. Рубінштейн вводять поняття «соціодинамічного мультиплікатора», що стало основою нової теорії економічної соціодинаміки. Цей мультиплікатор функціонує у формі трьох елементів: 1) це соціальний ефект, який в концепції економічної соціодинаміки створюється як наслідок діяльності держави і проявляється в покращенні суспільного середовища; 2) схильність індивідів до створення чогось; 3) сукупність формальних та неформальних інститутів, що поєднують перші два елементи [6]. Третій елемент є комунікативним, якщо інститути в достатній мірі забезпечують поєднання переваг покращення суспільного середовища з індивідуальною енергією творення тоді відбувається запуск соціодинамічного мультиплікатора. З цього моменту реалізація інтересів суспільства починає приносити індивідуальну вигоду. Означена теорія змінює погляд на одне з класичних понять економічної теорії – принципу оптимуму Парето. Адже, якщо, як вже було сказано вище держава є одним з учасників ринку, то рівновага на ринку яка виникає вже є оптимальним поєднанням ресурсних можливостей та розподілом результатів їх діяльності. Потрібно наголосити, що дана теорія розглядає таке розподілення ресурсів, коли покращення добробуту одного учасника ринку не погіршує добробуту інших (держави і тому числі). Крім того, інтереси суспільства, індивідів постійно змінюються, тому точка Парето постійно змінюється і по-суті конкретна ситуація рівноваги на ринку є лише миттєвістю. Тому, «Парето-оптимум в теорії соціодинаміки існує лише в якості «абсолютної істини». Головним завданням держави в соціодинамічній теорії є максимізація державою соціальної корисності та постійне покращення точки Парето-оптимуму.

1. Tinbergen, J. *On the Theory of Economic Policy*. Amsterdam: North Holland, 1952. 2. Brainard, W. *Uncertainty and the Effectiveness of Policy*. *American Economic Review*, May 1967. 3. Lucas, R. *Econometric Policy Evaluation: A Critique*. *Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy*. No. 1, 1976. 4. Larrain, F. and Selowsky, M., eds. *The Public Sector and the Latin American Crisis*. San Francisco: ICS Press, International Center for Economic Growth, 1991. 5. Бьюкенен Дж. *Конституція економічної політики*. М.: Таурис Альфа, 1997. 6. Грінберг Р., Рубинштейн А. *Економічна соціодинаміка*. *Вопросы экономики*. 2006. № 11. С. 80.

ЮСЬКІВ Б. М., ПЛЯШКО О. С.
Рівненський державний гуманітарний університет

ОЦІНЮВАННЯ КРЕАТИВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ: СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Принципово новою концепцією сучасного суспільного розвитку є визнання креативності одним із провідних чинників розвитку постіндустріальної економіки. Класично креативність трактують як здатність до генерування нових, оригінальних ідей та їхнього втілення [1], а дослідження науковців істотно поглиблюють і контекстно деталізують її феномен на різних рівнях суспільної ієрархії, акцентуючи на культурі, уяві та здібностях людей, здатності й мотивації виходити за рамки стереотипних асоціацій, відповідальності, гендерних та урбаністичних особливостях.

На особистісному рівні креативність, яка згідно з пірамідою А. Маслоу в складі потреб самовираження є верхнім щаблем ієрархії, тобто явищем не масовим, а швидше унікальним.

Проте, як наголошує Е. де Боно [2], вона є не природним талантом, а радше навиком, якому можна навчитися. Іншими словами, індивідуальна креативність – це усвідомлена необхідність людини, пов'язана, з одного боку, з нестандартністю, творчим підходом, інноваційністю, а з іншого – суспільним товаром, на який є попит на ринку. Саме продуктивні якості креативності, що полягають у її реалізації та можливостях капіталізації, якісних новацій чи змін, і формують її цінність. На суспільному рівні креативність втілюється в створення, виробництво та комерціалізацію змісту, який є нематеріальним і може приймати форму товарів чи послуг, формуючи в сукупності креативний сектор економіки, або, як модно говорити, креативні індустрії.

Сьогодні науковцями запропоновано чимало моделей креативних індустрій, найвідомішими серед яких є: галузева модель Дж. Хокінса, «британська модель» міністерства культури, ЗМІ та спорту Великої Британії, «американська модель культурних індустрій», символічна модель Д. Хезмондалша, модель кіл Д. Тросбі, «модель охорони авторських прав» Всесвітньої організації інтелектуальної власності, «модель креативних індустрій» Конференції ООН із торгівлі й розвитку (ЮНКТАД). Попри відмінності в переліку галузей, спільними для всіх зазначених моделей є реклама, музика, кіно, телебачення й радіо, видавнича справа та мода.

В Україні склад креативної індустрії затверджений нормативно і включає 34 види діяльності, згруповані в 14 галузей:

- виробництво ювелірних виробів, біжутерії та музичних інструментів (код галузі С32 за класифікатором видів економічної діяльності КВЕД ДК 009:2010);
- видавнича діяльність, виробництво кіно та відеофільмів, телепрограм, видання звукозаписів; діяльність радіомовлення та телевізійного мовлення (J58-60);
- комп'ютерне програмування, консультування та надання інформаційних послуг (J62-63);
- діяльність у сфері зв'язків із громадськістю та архітектури (M70-71);
- дослідження й експериментальні розробки у сфері суспільних і гуманітарних наук (M72);
- рекламна діяльність, спеціалізована діяльність із дизайну, діяльність у сфері фотографії та надання послуг із перекладу (M73-74);
- освіта у сфері культури (P85);
- мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (R90-91).

Проте, на нашу думку, такий перелік є неповним, оскільки не включає чимало видів діяльності, які можна віднести до креативних, наприклад, види діяльності, пов'язані з виробництвом одягу і взуття, які формують сектор моди (C14-15), безпроводовим і супутниковим електрозв'язком (J61), обробленням даних і діяльністю веб-порталів (M63), дослідження й експериментальні розробки у сфері суспільних і гуманітарних наук, біотехнологій, інших природничих і технічних наук (M72), організація конгресів і торговельних виставок (N82), діяльність у сфері спорту та розваг, громадських організацій (R93-94).

Зауважимо також, що сучасна система представлення статистичної інформації в Україні не дозволяє виділити показники окремих креативних видів діяльності із загального масиву інформації. Наприклад, вид діяльності «Освіта у сфері культури» входить до галузі P85, щодо якої наводиться статистична інформація в складі інших 11 видів економічної діяльності, серед яких дошкільна, початкова, середня та вища освіта, інші види освіти та допоміжна діяльність у сфері освіти. Окремого представлення статистичної інформації за видами діяльності, а не рівнями освіти, немає. Тому доцільною є деталізація статистичної інформації за всіма видами економічної діяльності і / чи формування спеціалізованих статистичних збірників.

З огляду на наявність і загальнодоступність статистичних даних, а також універсальність їхнього міжнародного представлення згідно з статистичними класифікаціями вважаємо за можливе та доцільне здійснювати оцінювання креативного сектору національних економік через показники потенціалу, процесу та результатів діяльності (рис. 1).

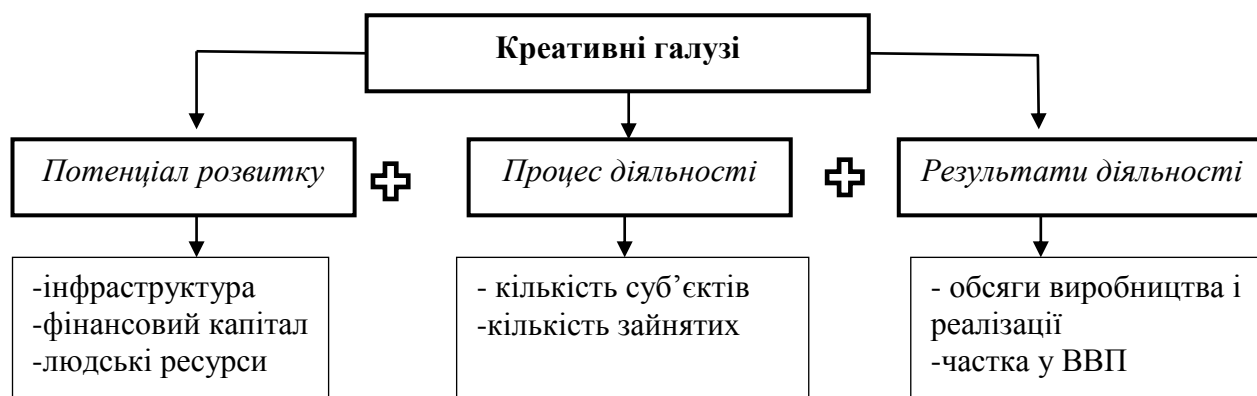


Рис.1. Методичний підхід оцінювання креативного сектору економіки

Оцінювання потенціалу розвитку пропонуємо здійснювати через: інфраструктурні показники кількості міст, оскільки саме вони є найбільшими продуцентами товарів і послуг креативної галузі; демографічні показники кількості міського населення, зайнятого населення та безробіття (за методикою МОП), кількості студентів професійно-технічних і вищих навчальних закладів; фінансові показники обсягів доходів і витрат населення на культуру, розміру ВВП досліджуваних територій.

Процес діяльності може бути оцінений через показники інфраструктури та відвідуваності закладів культури, кількості суб'єктів підприємницької діяльності за видами креативних галузей у організаційно-правовій формі юридичних і фізичних осіб, кількості зайнятих і найманих працівників. Результат діяльності пропонуємо оцінювати через фінансові показники обсягів виробництва та реалізації продукції креативних галузей, їхні частки у ВВП, обсягів імпорту / експорту продукції креативних галузей (за методикою ЮНКТАД).

Запропонований підхід може бути використаний для оцінювання потенціалу розвитку, стану та результатів діяльності креативних галузей країн і регіонів, їхнього динамічного та структурного порівняння. Використовуючи методику, описану нами в [3], можна здійснювати оцінювання та зіставлення як окремих галузей, так і креативної індустрії загалом через відповідні узагальнюючі інтегральні показники.

1. Глумачний словник української мови. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/f/kreatyvnistj>. 2. Майстер-клас Едварда де Боно «Курс креативного мислення в менеджменті». – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/events/bono.html>. 3. Юськів Б.М., Пляшко О.С. Рейтингування регіонів України за конкурентоспроможністю людських ресурсів. – *Регіональна економіка*. – 2015. – № 3(77). – С.61-73.

ALDONA FRĄCZKIEWICZ-WRONKA,
MARTYNA WRONKA-POŚPIECH,
University of Economics, Katowice, Poland
RAFAŁ PORC

Director of Social Welfare Home, Zawiercie, Poland

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE PROCESS OF PROFESSIONAL ACTIVATION OF PEOPLE WITH DISABILITIES

The need for social economy and social enterprises arises from the fact, that traditional political and economic solutions are no longer good enough to guarantee a minimal quality of life to a rising number of people. Therefore, social economy appears as an answer to the increasing disproportions

between the rich and the poor and a response to the exclusion of large social groups from mainstream social life (such as people with disabilities). This is principally a study about participation of social entrepreneurship in the process of vocational activation of disabled. Little is known about the employment of disabled people outside the framework of formal EU programs. This article engages with debates relating to social policy and disabled people's exclusion. The original intentions of the study reported here was to revise "European Disability Strategy 2010-2020: A renewed commitment to a Barrier-Free Europe" focusing mainly on the recommendations provided for the field concerning employment. Although the recommendations provided in the Strategy include actions at European and national level, the actual implementation of postulates is addressed to the regional and local levels. Thus, we focus at the potential actions performed at the municipality level.

Europe 2010-2020 is the EU's growth strategy. In a changing world, EU wants to become a smart, sustainable and inclusive economy. These three mutually reinforcing priorities should help the EU deliver high levels of employment, productivity and social cohesion. European Disability Strategy focuses on eliminating barriers from eight identified areas: accessibility (a prerequisite for participation of people with disabilities in social and economic life), participation (subjected to accessibility, as the existence of any barriers hinders the opportunity to participate in local society), equality (the essence is to take steps to eliminate discrimination on any grounds, especially disability, and guarantee effective protection from any discriminations), employment (occupational training, guidance), education and training (low level of education, which adversely situates people with disabilities in the labor market, to transform, upgrade), social protection (the area of social protection associated with the right to retirement benefits and pensions, appropriate living conditions, clothing and housing adapted to the limitations resulting from the disability and financial capacity), health (striving to ensure the access to health treatment and care, early diagnosis, rehabilitation and therapeutic education), and external actions (increase the awareness and knowledge of people with disabilities, about their rights and ways to enforce them, raising the awareness of the whole society including employees of government institutions and organizations). Each area has assigned and identified key actions, selected on the basis of their potential contribution to Strategy and EU objectives (Strategy, 2010).

Situation of people with any kind of disability, on the local labor market, vary, inter alia due to individual severity of illness, place of residence (urban or rural area) or education level. Aim of the Strategy 2010-2020 is to compensate these differences. Success depends on strategies adopted by the local officials, their creativity and innovation; their proficiency in finding solutions to difficult problems; their capability to find sources of financing. Major role in fulfilling the Strategy objectives lies on the municipality. Municipalities operating in the turbulent environment are confronted with many complex requirements. Furthermore the difficulty and complexity of tasks require combined efforts from both local authorities and social actors (e.g. social cooperatives, integration centers), as government resources (human, capital) alone are limited (Frączkiewicz-Wronka and Zrałek, 2015).

The essence is to promote opportunities for employment, vocational rehabilitation and professional development of people with disabilities in the labor market; as well as assistance in finding, obtaining and maintaining employment, concomitantly taking into account the diverse needs and abilities of people with different types and degrees of dysfunctions. This applies to employment in open (including social enterprises), inclusive and accessible to people with disabilities labor market. In case of an open labor market, disabled people should work on an equal basis with others, with the possibility of reasonable accommodation in the workplace (Ładyga, 2015). Self-employment should also be an option within open labor market as employment helps determine an individual's place in the society while lack of profession provokes exclusion. Vocational rehabilitation is to facilitate people with disabilities, to obtain and maintain employment.

There are several primary models of promoting employment of people with disabilities. Community care came to be appropriate objective for services for people with mental and physical disabilities and for elderly people. Financial support for employers for hiring a disabled person (part of salary paid from social funds, reimbursement of social security contributions, compensation of an adaptation costs). According to the European Disability Strategy 2010-2020, employment of disabled people should be supported but also monitored. Commitment of local authorities should rise, be duty-

bounded, true and long-lasting. Table 1 presents a brief summary of major European Disability Strategy assumptions, and directions. Listed here goals are achievable, and completing them may bring independency to those, who need it most, especially for individuals with imperfect or corrupted health. As it was highlighted in the Strategy, municipalities can try to support people with disabilities inter alia through inclusion of social economy in the process of their professional activation and integration. That can be achieved by making it easier to establish social enterprises. Of course considerable discrepancies exist as to the meaning of a social enterprise. Based on the proposal included in the UK government document, social enterprise can be defined as an institution that runs business activity, sets primarily social goals, reinvests the earned surplus for those purposes in the business or in the community, rather than being driven by the need to maximize profits for shareholders and owners (DTI, 2002). Pearce defines it as “all the economic entities that have a social objective, are not oriented towards the generation and distribution of capital, and have a democratic and measurable structure based on joint governance” (Pearce, 2003, 190). Haugh also sees a social enterprise as a collective term defining organisations acting for social objectives. They share the commitment to finding solutions, based on commercial experiences, which will allow them to pursue social goals and reinvest profits from the operations with the benefit for the community (Haugh, 2006, 5). Thompson and Doherty define them as organisations that apply business solutions to address social problems (Thompson and Doherty, 2006, 403), while Hausner et. al (2007) claims that they are part of the market economy that places their objectives and mission outside the market.

Generally, the characteristic organisational forms that social enterprises adopt depend on the existing legal frameworks, on the political economy of welfare provision, and on both cultural and historical traditions of non-profit development in each country. As a consequence, the social enterprise sector nowadays may comprise both new typologies of organisations, as well as traditional third sector organisations (OECD, 2003). No matter the legal form, their principal purpose is not to generate commercial profit, but above all, to create workplaces for people at risk of social exclusion and professional marginalization (Sałustowicz, 2007) and engage in delivery of social services and work integration services for disadvantaged groups (such as people with disabilities) and communities (Wronka-Pośpiech and Frączkiewicz-Wronka, 2014).

No matter how promising is the perspective of establishing social enterprises in order to alleviate social problems and enhance process of professional activation of persons with disabilities, it is necessary that decision-makers at the municipality level bear in mind everyday problems in the functioning of social cooperatives and take them into consideration prior to action. It is especially important due to the dynamic growth in the number of social cooperatives in the recent two years, being a result of supporting the social enterprise set-up via public money (European funds in particular). These funds have proven to be a great incentive for individuals that are socially or economically excluded.

ANNA KOZAK

University of Economics in Katowice, Poland

THE EFFECTIVENESS OF THE PUBLIC SERVICES CO-PRODUCTION PROCESS – RESULTS OF A SYSTEMATIC REVIEW OF THE LITERATURE

Nowadays the steadily growing importance of services is one of the most important trends, including the public sector. Due to macro and microeconomic conditions the provision of social services is becoming more and more complicated nowadays. Currently observed social, political, economic and demographic changes force public organizations to search for the new ways of providing public services. At the same time, the limited budgetary resources mean that increasing efficiency of the public sector is one of the fundamental challenges faced by modern European countries. Hence, methods of action

suspending the effectiveness of providing social services are sought in order to address the citizens needs and satisfy their growing expectations. One of the proposed solutions is striving to create an institutional environment fostering the co-production of public – including social – services.

The idea of co-production has been known since the 1970s. The precursors of defining the concept were American political scientists and economists Vincent and Elinor Ostrom. The main thesis they formulated in the book *Public goods and public choices*. In *Alternatives for delivering public services*:

Toward improved performance was that the collaboration between those who supply a service and those who use a service is essential if most public services are to yield the desired results.

There is no single definition of co-production. Co-production is defined, among others, as the voluntary or involuntary involvement of public service users in any of the design, management, delivery and/or evaluation of public services or regular, long-term relationships between state agencies and organized groups of citizens, where both make substantial resource contributions or the involvement of citizens, customers, consumers and / or social organizations in the production of public services. Research in various disciplines of science (political science, economics, sociology, management, public policies) increasingly emphasize the importance of the growing role of citizens and the third sector in providing social services. At the beginning of the 21st century, along with the spread of the model of public governance that dominated theoretical considerations over the public sector, co-production became the subject of deep theoretical analysis and popular management practice in the local environment. Increased interest in co-production over the last two decades has provided important insights about it, at the same time becoming important challenges for public management.

Co-production as a new way of thinking about public services has the potential to deliver a major shift in the way of providing services, in ways that make them much more effective, more efficient, and more sustainable.

Effectiveness is understood as an action giving the desired results, producing the desired effect, useful, efficient and effective. Effectively is the action that causes the intended result. The presented praxeological approach causes that the concept of effectiveness refers only to the concept of action and the concept of effectiveness can not be attributed to things. Effectiveness should therefore be seen as a measure of the success of the action. The second important feature of effectiveness is purposefulness.

Effectiveness consists in the fact that the measures taken lead in the prescribed way (not accidentally) to the intended result. The measure of effectiveness is the degree of approach to the goal - the cost is not taken into account. Effective action is therefore the best way to achieve the expected results. Referring the concept of effectiveness to co-production, co-production will be effective if it will be a deliberate and practical action. Effective co-production will be a success understood as bringing the desired results in the form of, above all, increasing the quantity, quality and effectiveness of public services.

However, as pointed out by J. Fledderus, one of the most important contemporary researchers in the phenomenon of co-production, not co-production as such, but the way in which co-production is organized and managed determines its effectiveness. Efficiency refers in this context to both the effectiveness of services as a result of co-production and the effectiveness of the co-production process - the extent to which this objective is achieved.

Similarly, a two-dimensional problem in the context of co-production is trust, which is indicated both as an effect and condition for the success of co-production. Trust is an input in building the relationships as part of the service co-production process in the sense that it is one of the basic resources of each relationship. No ongoing relationship can survive without it. It is the output in the sense that effective, joint action in the co-production relationship strengthens and develops trust between the involved parties - successful cooperation produces a deeper and more successful relationship.

The problem of trust in the cooperation of service providers gains growing interest from both practitioners and theoreticians, also in relation to the coproduction of public services.

The category of trust is a key factor in satisfying public needs effectively, which is also one of the main goals of implementing a co-production of public service model. Therefore trust should be as important to the effectiveness of the co-production process of social services. However, while many

coproduction researchers pointed out that the effectiveness and efficiency of public services is the goal and effect of co-production, the issue of the effectiveness of the service co-production process is much less frequently discussed and less explored.

It is less clear under which conditions co-production will most likely be effective and how important is trust in this context. Then this research gap was accepted as a research problem in the article. Based on the results of the systematic review of literature, the aim of the article is to find the answer to two questions. First, the presence of what factors determines the effectiveness of the coproduction of public (including social) services process? Second, what is the place and role of trust among the factors conditioning the effectiveness of the co-production of public (including social) services process?

JERZY KUCK
WYŻSZA SZKOŁA BANKOWA W WARSZAWIE

INNOWACYJNE TRANSAKCJE PRZYSZŁOŚCI PRZY WYKORZYSTANIU KRYPTOWALUT

Dopiero w 2013 r. organy nadzorujące bezpieczeństwo rynków finansowych oraz banki centralne w niektórych państwach zaczęły wydawać oficjalne Kryptowaluty chociaż funkcjonują zaledwie od kilku lat stają się coraz bardziej popularne w świecie. Są niezależne, anonimowe odporne na wpływy banków czy rządów państw. Kryptowaluty są różnie definiowane, ale najczęściej opisuje się je jako cyfrowe nośniki wartości, które występują tylko w formie informacji rozpoznawanych przez komputer i nie mają zmaterializowanego odpowiednika (np. jako banknoty, monety lub żetony). Kryptowaluty mogą służyć np. jako lokata kapitału oraz nośnik wartości w ramach rozliczeń. Ich zaletą jest m.in. wysoki stopień anonimowości, niski koszt wykonywania szybkich rozliczeń, a także uniezależnienie od systemu bankowego.

W celu zapewnienia bezpieczeństwa obrotu i anonimowości, twórcy kryptowalut zabezpieczają system wymiany informacji (i zarazem wartości) przy pomocy zaawansowanych technik szyfrujących (kryptograficznych). To właśnie od kryptografii, wzięła się nazwa „kryptowaluty”. Kryptowaluty pozwalają na wymianę na walutę lokalną w poszczególnych krajach świata – 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, 365 dni w roku.

Pierwszą powszechnie znaną i używaną kryptowalutą został bitcoin. Obecnie funkcjonuje ponad 1000 innych kryptowalut, które stanowią alternatywę dla bitcoina. Kryptowaluty są innowacyjnym rozwiązaniem w sferze finansów i technologii informatycznych ostatniego dziesięciolecia

Liczba bitcoinów ma nigdy nie przekroczyć 21 mln. Szacuje się, że praktycznie całkowite zakończenie emisji bitmonet nastąpi w 2140 r., jednakże 99% bitmonet będzie wydobytych około roku 2030, a 99.8% około roku 2040.

Bitcoiny są „wydobywane” w czasie weryfikacji transakcji tą walutą co wymaga coraz większej mocy obliczeniowej komputerów w to zaangażowanych[1]. Stąd też Bitcoin stał się walutą spekulacyjną, na której można dużo zarobić w krótkim okresie. Ze względu na fakt, że waluta ta nie podlega kontroli żadnego banku centralnego, a transakcje są anonimowe przyciąga ona coraz to więcej użytkowników.

Bitcoin nie ma jednoznacznej definicji. Można o nim powiedzieć, że jest on współcześnie innowacyjną, zdecentralizowaną cyfrową walutą, której jednostki tworzone są w intrenecie. Bitcoin posiada bardzo charakterystyczną cechę odróżniającą go od tradycyjnych walut - nie występuje w postaci fizycznej. W ujęciu historycznym można stwierdzić, że Bitcoin to trzecia generacja systemu płatniczego na świecie po epoce monet i banknotów oraz epoce bankowości elektronicznej.

W ujęciu informatycznym Bitcoin to implementacja koncepcji kryptowaluty, która po raz pierwszy została opisana przez programistę Wei Daia w 1998 roku. Bitcoin jest zatem zdecentralizowaną bazą

informacji o przepływach określonych wartości liczbowych między kontami użytkowników systemu. W aspekcie finansowym Bitcoina można identyfikować jako walutę podobną do euro czy też dolara z tym jednak wyjątkiem, że nie jest on kontrolowany przez rządy państw, banki centralne czy jakiegokolwiek instytucje finansowe. Zatem Bitcoin jest walutą bez centralnej instytucji emisyjnej. Te wirtualne monety można uzyskać poprzez tzw. „wydobycie” (tzw. mining) lub kupując je od uczestników rynku za inne waluty. Ujmując kwestię identyfikacji Bitcoina w uproszeniu stwierdzić można, że jest to zapis elektroniczny danych w formie pliku portfela lub przetrzymywane w prowadzonym przez osoby trzecie zewnętrznym serwisie (dysku twardym komputera).

Za prekursora Bitcoina uważany jest pewien użytkownik nieznanego szerzej forum dla kryptografów, który w listopadzie 2008 roku opublikował pomysł na stworzenie wirtualnej waluty, którą nazwał Bitcoin. Twórca idei Bitcoin (bitmonet) podpisywał się japońskim imieniem i nazwiskiem Satoshi Nakamoto[2].

Tej innowacyjnej walucie internetu można przypisać następujące cechy:

- anonimowość transakcji (adres Bitcoin jest całkowicie anonimowy i można go zmieniać dzięki temu nie wiadomo kto wykonał operację i do kogo personalnie należą waluty),
- brak ogniw pośrednich przy przelewach (przelew trafia bezpośrednio do odbiorcy z pominięciem banków i instytucji finansowych),
- przeciwieństwo pieniądza, który funkcjonuje w poszczególnych państwach (opartego na wierze do rządów i banków oraz umowie społecznej, nie wymienialnego na kruszec), którego wartość ustalana jest przez wolny rynek,
- waluta ta oparta jest wyłącznie na zaufaniu, jakim darzą ją jej użytkownicy,
- bitcoiny nie istnieją fizycznie – ich system opiera się na zapisach transakcji pomiędzy różnymi adresami,
- prawo własności waluty nie zależy od banków i rządów państw (prawo do bitcoinów daje klucz prywatny – przechowywany w pliku wallet.dat, który znany jest tylko właścicielowi, nie ma zatem możliwości zamrożenia konta przez służby rządowe),
- cały system opiera się na mocy obliczeniowej, matematyce, kryptografii i sieci rozporoszonej,
- odporność na inflację (nie ma możliwości dodrukowania monet ponad ich maksymalną liczbę, może powstać tylko 21 milionów bitcoinów),
- brak właściciela i zarządcy systemu ponieważ Bitcoin działa w sieci Peer-to-Peer (P2P), której nikt nie kontroluje ani nie sprawuje nad nią władzy,
- umożliwia błyskawiczne transakcje w dowolne miejsce na świecie gdzie funkcjonuje internet,
- prostota, wygoda i szybkość przelewów.

Bitcoin ma dzisiaj już zasięg globalny. Został on osiągnięty w niespełna 9 lat, jako że za jego formalną „datę urodzin” przyjmuje się początek 2009 roku, gdy został utworzony i publicznie udostępniony algorytm Bitcoin. Tworzenie wirtualnych walut ma charakter techniczny, a więc prywatny – rozwiązywanie algorytmu jest stosowaniem wiedzy z szeroko rozumianej informatyki. Efekt takiej operacji, czyli np. „wykopany bitcoin” przechodzi jednak automatycznie do sfery publicznej, bowiem twórcy Bitcoina zgodzili się przypisywać mu określone funkcjonalności. Może on być przedmiotem sprzedaży chętnym nabywcom, bezpośrednio lub przez funkcjonujące wirtualnie platformy (rodzaj kantoru walutowego). Od około roku działają też bankomaty wypłacające bitcoiny.

Podkreślić należy, że Bitcoin jest systemem opartym o matematykę i kryptografię co powoduje, że jest jedną z najbardziej bezpiecznych walut na świecie, której nie można skutecznie dodrukować, zablokować czy też sfalszować.

W wielu krajach Bitcoin nie jest zabroniony a kwestia jego legalizacji nie jest uregulowana. Wynika z tego, że w tych krajach prawo nie jest przystosowane nie tylko do bitcoinów, lecz nawet do tak bardzo już popularnych „tradycyjnych” rozliczeń bezgotówkowych[3].

1. G. Siemionczyk, *Bitcoin w głównym nurcie. Tradycyjne instytucje zaczynają wspierać rozwój rynku wirtualnych walut*, „Rzeczpospolita” z 26 marca 2015 r., s. B6. 2. R. Tomański, *Co powinniśmy wiedzieć o bitcoin?*, <http://technowinki.onet.pl/artykuly/co-powinnismy-wiedziec-o-bitcoin/b30nk>, dostęp z dnia 14.03.2015 r. 3. K. Wojdyło, *Bitcoin a polskie prawo*, <http://www.codozasady.pl/bitcoin-a-prawo-polskie/>, dostęp z dnia 15.03.2015 r.

UWARUNKOWANIA KONKURENCYJNOŚCI FUNKCJONOWANIA SEKTORA TRANSPORTU UNII EUROPEJSKIEJ

Konkurencyjny system transportu ma duże znaczenie dla zdolności Europy do współzawodniczenia z resztą świata w dziedzinie rozwoju gospodarczego, zatrudnienia i jakości codziennego życia obywateli. Transport stanowi podstawę europejskiego procesu integracji i jest ściśle związany z tworzeniem rynku wewnętrznego, co sprzyja zatrudnieniu i wzrostowi gospodarczemu. Był on jedną z pierwszych dziedzin, które objęto wspólną polityką Unii Europejskiej (UE). Uznano bowiem, że będzie miał duży wpływ na zagwarantowanie trzech z czterech swobód stanowiących podstawy wspólnego rynku zapisane w traktacie rzymskim z 1957 r. – swobody przepływu osób, towarów i usług [2]. Swobód tych nie da się realizować bez sprawnie działających połączeń i sieci transportowych. Dlatego polityka transportowa UE zawsze skupiała się na tworzeniu jednolitego europejskiego obszaru transportu, działającego na zasadach uczciwej konkurencji między różnymi formami transportu, takimi jak transport drogowy, kolejowy, lotniczy i wodny.

Przez ostatnie 60 lat transport w UE znacznie się poprawił i nadal w dużym stopniu przyczynia się do poprawy koniunktury i zwiększania zatrudnienia. Przemysł transportowy zatrudnia obecnie około 10 mln osób, co stanowi 4,5 proc. zatrudnienia w UE ogółem; ma też podobny udział w produkcie krajowym brutto (PKB). Sprawnie działające połączenia transportowe są też bardzo ważne dla gospodarki UE z punktu widzenia eksportu: 90 proc. handlu zagranicznego UE odbywa się drogą morską. Wiele przedsiębiorstw europejskich to światowi liderzy w dziedzinie infrastruktury, logistyki i produkcji sprzętu transportowego. Gospodarstwa domowe w UE wydają obecnie 13,5 proc. swoich dochodów na towary i usługi związane z transportem, takie jak bilety kolejowe i przeloty wakacyjne lub biznesowe. Oznacza to, że transport zajmuje drugą pod względem wielkości pozycję w domowym budżecie, za wydatkami na mieszkanie [1]. W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat dzięki rozwojowi europejskiej polityki transportowej udało się pogłębić integrację rynku wewnętrznego UE poprzez otwarcie takich sektorów, jak lotnictwo i transport kolejowy, które wcześniej były zdominowane przez monopole państwowe. Ponadto częścią procesu tworzenia rzeczywistego europejskiego obszaru transportu, obejmującego wszystkie rodzaje transportu, jest stopniowe usuwanie barier, niepotrzebnych różnic w standardach technicznych i administracyjnych oraz zakłóceń konkurencji, takich jak polityka cenowa, podatki i opłaty.

Europejska infrastruktura transportowa jest nierównomiernie rozwinięta. W wielu krajach, które niedawno stały się pełnoprawnymi członkami UE, brakuje szybkich linii kolejowych, a sieci autostrad są tam zazwyczaj znacznie mniej rozwinięte niż w starych państwach członkowskich. Konieczne jest nie tylko dobudowanie brakujących odcinków sieci transportowej – znaczna część europejskiej infrastruktury wymaga rozbudowania i unowocześnienia. Odpowiedzią na te problemy jest transeuropejska sieć transportowa (TEN-T, Trans-European Transport Networks) – ambitny projekt realizowany od wielu lat, którego celem jest modernizacja i połączenie systemów transportu poszczególnych krajów w jedną sprawnie działającą sieć, docierającą do wszystkich zakątków Europy i optymalnie wykorzystującą wszystkie rodzaje transportu. Celem UE jest utworzenie do 2030 r. bazowej sieci najważniejszych połączeń, uzupełnienie brakujących połączeń transgranicznych i rozbudowanie inteligentnych systemów transportowych. Realizacja projektu TEN-T odbywa się według ściśle określonego harmonogramu, tak aby wszystkie projekty będące elementem sieci bazowej były uwzględnione w priorytetach.

Sieć bazowa obejmie: 94 główne porty europejskie z połączeniami kolejowymi i drogowymi; 38 kluczowych portów lotniczych z połączeniami kolejowymi do dużych miast; 15 000 km linii kolejowych dostosowanych do dużych prędkości; 35 projektów transgranicznych mających na celu usunięcie wąskich gardeł [4]. W swej istocie TEN-T jest multimodalną siecią transportową, która ma ułatwić zasadniczą zmianę polegającą na rezygnowaniu z drogowego transportu pasażerów i towarów na rzecz transportu

kolejowego i innych rodzajów transportu. Wszystkie projekty TEN-T muszą przejść rygorystyczną ocenę oddziaływania na środowisko przed zakwalifikowaniem ich do finansowania unijnego.

Sieć bazowa zostanie uzupełniona kompleksową siecią tras na poziomie regionalnym i krajowym. Aby zapewnić bezpieczeństwo użytkowania nowej infrastruktury bez względu na środek transportu oraz uniknąć ewentualnych problemów technicznych, opracowywane są specjalne normy. Finansowanie transportu w latach 2014–2020, realizowane w ramach instrumentu „Łącząc Europę” (Connecting Europe Facility – CEF), będzie skoncentrowane na bazowej sieci transportowej. Zgodnie z realizowanymi stopniowo założeniami projektu do 2050 r. znaczna większość obywateli i przedsiębiorstw Europy będzie w stanie dotrzeć do tej rozległej sieci w czasie nieprzekraczającym 30 minut. Przejazdy mają być nie tylko łatwiejsze i szybsze, ale mają odbywać się w bezpieczniejszych warunkach i po mniej zatłoczonych drogach [1].

Europa potrzebuje nowej polityki w zakresie infrastruktury transportowej ponieważ [3]:

- Transport ma podstawowe znaczenie dla efektywności gospodarki europejskiej;
- Przewiduje się, że do 2050 r. transport towarowy wzrośnie o 80 proc., natomiast transport pasażerski o ponad 50 proc.

- Wzrost zależy od handlu, a handel potrzebuje transportu.

W praktyce istnieje pięć głównych problemów, z którymi należy się zmierzyć na poziomie UE:

1. Brakujące połączenia, w szczególności na odcinkach transgranicznych, stanowią poważną przeszkodę utrudniającą swobodny przepływ towarów i osób

2. Pomiędzy poszczególnymi państwami członkowskimi oraz w ich obrębie istnieją znaczne różnice pod względem jakości i dostępności infrastruktury (wąskie gardła). Szczególnych ulepszeń wymagają połączenia Wschód-Zachód,

3. Infrastruktura transportowa łącząca różne rodzaje transportu jest rozczłonkowana. Wiele europejskich terminali towarowych, dworców pasażerskich, portów śródlądowych, portów morskich, portów lotniczych i węzłów miejskich nie spełnia oczekiwań pod względem realizowania połączeń multimodalnych.

4. Inwestycje w infrastrukturę transportową powinny przyczynić się do osiągnięcia celu, jakim jest ograniczenie emisji gazów cieplarnianych w transporcie o 60 proc. do roku 2050.

5. W państwach członkowskich nadal obowiązują różne przepisy i wymogi operacyjne, wymaga to ujednoczenia przepisów.

Celem nadrzędnym jest utworzenie jednolitego europejskiego obszaru transportu, który pomoże Europie zachować konkurencyjność dzięki korzystnej dla wszystkich optymalizacji funkcjonowania całego sektora transportu. Warunkiem realizacji tego założenia jest dostęp do wysokiej jakości infrastruktury i usług transportowych, opierający się na badaniach, innowacjach i solidnym, długoterminowym finansowaniu.

1. *Zrozumieć politykę Unii Europejskiej. Transport, Luksemburg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej, 2014;*
2. *Transport in the European Union Current Trends and Issues, European Commission, Directorate-General Mobility and Transport, Brussels, 2018;* 3. *Nowa polityka UE w zakresie infrastruktury, Komisja Europejska, Bruksela 2013 r. ze zmianami w 2018;* 4. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-897_pl.htm (Data dostępu 20.03.2019).

YURIY DRACHUK, YELYZAVETA SNITKO
Luhansk Taras Shevchenko National University, Starobilsk, Ukraine
MONIKA JAWORSKA,
Social Academy of Sciences, Krakow, Poland

TO PROBLEMS OF INCREASING COMPETITIVENESS ENTERPRISES IN THE GLOBAL ECONOMY

In the conditions of the global economy, the factors of increasing the competitiveness of the enterprise, according to research data, are: innovative policy to determine the ability of the enterprise to compete on the domestic and foreign markets; qualified labor resources taking into account the requirements of the international labor market; flexible quality management system. The enterprise must also take into account the cultural, social, political, technological, environmental and legal features of the market of the individual state.

As for the innovation component - the priority areas of state support for the development of new models of organization of industrial and innovative activities in the industry of Ukraine, marked by the National Institute of Strategic Studies, is the use of state policy tools created by developed countries to build cross-sectoral cooperation, with the potential of scientific and educational sector and commercialization of innovations, partnership opportunities based on scientific projects and attracting investors. The emphasis is placed on the concept of smart-specialization, which allows to realize the unique potential of economic development of regions and countries based on specific competitive advantages. "The best opportunity to foresee the future is to create the world in which we would like to live," said Business Development Director of Huawei Ukraine - Alexander Serbin at a recent Huawei Ukraine Enterprise Day conference.

In many countries, the present is inextricably linked to the digital economy. According to IDC, in 2018, the global market for equipment, software and services focused on digital transformation projects will reach \$1.3 trillion. There is no exact data on the turnover of this segment in Ukraine. According to very rough estimates, it is about \$1 billion. Our country is still at the beginning of the path. Only recently, the Cabinet of Ministers approved the Concept for the Development of the Digital Economy and Society for 2018-2020 and approved a plan of measures for its implementation. The document can become the driver for the development of the sales market of the corporate sector of IT equipment and solutions that enhance the business's performance by optimizing production processes and administration. The basis of the document is the obligation of the state to stimulate the demand for digital transformation and help to secure funding. "Ukraine's digital development is the creation of market incentives, motivations, demand and the formation of needs for the use of digital technologies, products and services among Ukrainian sectors of industry, spheres of life, business and society." Due to the implementation of "Digital Adzgenta" Ukraine can achieve widespread use of digital technologies. The ambitious rating goals in the document can become an indicator of the implementation of the concept. For example, in 2020, Ukraine should rank 30th in the Networked Readiness Index (64th in 2016), 40th in the Global Innovation Index (56th in 2016), 50th place in the ICT Development Index (79th - in 2016).

Increasing the competitiveness of the enterprise can be achieved by orienting the company towards the consumer, improving the quality of products, introducing innovation policy, making better use of resources, including human resources, improving working conditions and a number of other factors. Particular attention should be paid to human resources as a key element of productivity and competitiveness. In this regard, it is important to use the management system and the motivation of workers. Educated management suggests that employees want to be creative and productive, that they need support and approval, and not in the limitation and control of the administration. According to Maslow's theory of motivation, an educated approach is best used for sustainable, psychologically healthy workers. Maslow defined the need for self-expression as "a desire to become more than you are, to become everything that you can do." This need - the highest order, and satisfy it is the hardest thing.

People who "get" to this level, work not just for money or to impress on others, but because they are aware of the importance of their work and enjoy the process itself. People also need recognition - they need a sense of the value of their personality as an integral part of the whole. In addition, they need respect based on achievements in the competition with other people. All these needs are closely linked to the notion of status, which means the "weight" or "importance" of a person in the eyes of others. The ability to meet such needs can serve as a powerful motivating factor in the work.

In accordance with modern concepts of human management is one of the most important economic resources of the enterprise, affecting its income, competitiveness and development. To date, this factor is the weakest link in the activities of domestic enterprises. Only some businesses take care of improving working conditions and motivating their employees. In this Ukraine is substantially lagging behind the European countries.

The criterion for the training and formation of professional staff is education. In this plan, institutions of higher education adopted a course on integration into European and world space. For example, for the Taras Shevchenko Lugansk National University, the recognition of the university in the European and world educational space, active partnership and entry into international educational and scientific organizations is a strategic goal of the university's development. Realization of this goal includes: development of cooperation with foreign universities and research centers, funds in the field of education, scientific research, training of scientific and scientific-pedagogical personnel, search of international grants; conclusion of bilateral agreements with universities of other countries on mutual recognition of diplomas; achievement of mobility of students, lecturers, researchers, university managers; restoration of work and creation of new centers of education, science and culture of partner countries of Taras Shevchenko LNU with an educational and cultural mission, in order to increase the contingent of foreign students.

The use of foreign educational experience is due to the signing of agreements with the University of Lodz (Lodz, Poland), the High School of Tourism and Ecology in Sucha Beskidzka (Lesser Poland Voivodship, Poland), Ivan Javakhishvili Tbilisi State University (Tbilisi, Georgia) in which students of the LNU were given the opportunity to undergo parallel study in foreign Higher education institutions.

Thus, thanks to the constant adaptation to the needs of the job market and high quality, the Academy of Social Sciences in Krakow has won a number of awards and honors, including: the leader of the Polish Business Center Business Center, the Polish Ambassador, the School of Leaders and has taken high places in the state ratings . The Academy of Social Sciences implements international cooperation through numerous signed cooperation agreements with universities and research centers in Europe and around the world. The effects of this cooperation are divided into three categories: student exchange, staff exchange and international projects. Popularity for studying abroad is increasing. Today, students of Krakow Academy can continue their studies in the following states of the European Union: Belgium, Bulgaria, France, Spain, Holland, etc.

And further - a flexible quality management system. The basis for planning and making optimal managerial decisions by enterprise management is the actual information and objective data on the opportunities and threats of individual methods. Such information should be based on a comprehensive assessment and study of individual methods and techniques of quality management at an enterprise that can be used as alternatives.

Conclusions. Market competition puts businesses at stake in adapting to the requirements of functioning in a changing competitive environment. And the very competitiveness of the enterprise ensures its ability to maintain or expand its competitive position on the target market and to influence the market situation through the supply of quality products or services, meeting the specific requirements of consumers and ensuring the efficiency of the operation.

NEW LEARNING ON THE ECONOMICS OF VERTICAL MERGERS?

Preliminary: Do not quote or cite. The views expressed are not purported to reflect those of the author's employer.

Competition laws in most countries differentiate between merger proposals involving competitors – horizontal mergers – and merger proposals involving firms at different stages of the chain of production – vertical mergers, in the same way and for much the same reason that they differentiate between horizontal and vertical agreements among firms. First of all, horizontal mergers, like horizontal agreements, directly and by definition increase concentration and reduce competition in a market to at least some degree, whereas vertical mergers and agreements do not directly affect concentration and competition in the market served by either firm. Second, vertical mergers, again like vertical agreements, have been considered to have the direct and prima facie impact of reducing certain inefficiencies in buyer-seller transactions that go by the label of “double marginalization” – the premerger fact that a seller with market power marks up its prices above marginal cost to a buyer with market power who in turns marks up its prices above marginal cost leads to a welfare loss that is in principle eliminated by the vertical merger (Spengler, 1950).

However, in recent years enforcers and economists have called into question this assumption of the prima facie welfare-enhancing property of vertical mergers. This challenge to the reigning orthodoxy has been largely based on an increased skepticism regarding the assumption that double marginalization is present to a significant degree in the market pre-merger, and thus the assumption that a vertical merger would result in its reduction or elimination. The foundation for this increased skepticism is based on what might be called Coasian reasoning: Because double marginalization reduces not only economic welfare but also the profits of the two firms involved, it is in the firms' own interest to find a mechanism to eliminate it – otherwise they are “leaving money on the table”. It is a foundational assumption of the Coasian analytical framework that firms work very hard to find mechanisms, for example through contracts, to avoid leaving money on the table.

There are at least three analytical foundations to this newfound skepticism. The first is that the simple microeconomic analytics of double marginalization are based on the model of “successive monopoly” (or, more generally, “successive oligopoly”). The upstream and downstream firms are both assumed not only to have market power but also to be able to set “take-it-or-leave-it” prices that their customers – in particular, the downstream customer of the upstream firm – accept as given and make their purchasing decisions accordingly. In other words, the downstream firm is assumed to have market power in selling its output but not in purchasing the input. This is presumably an accurate set of assumptions in many markets.

However, in some markets the downstream firm seems to have not only selling power downstream but also buying power upstream – some degree of what economists term “monopsony” or “oligopsony” power. This is reflected in the fact – observed frequently enough in the real world – that the upstream and downstream firm negotiate the price of the input – often in a lengthy, regularized, and extensively planned way – rather than the upstream firm setting a price and the downstream firm “taking it or leaving it”. In this case the market starts to look less like one of “successive monopoly” (or oligopoly) and more like one of “bilateral monopoly” (or oligopoly). When bargaining replaces “posted pricing”, it seems likely that the welfare- and profit-reducing quantity effect associated with double marginalization is reduced, and the upstream and downstream firm are bargaining mostly over their shares of the joint surplus created by their relationship – a joint surplus that, again, they have strong incentives to maximize.

Second, and related, it has long been known that there are specific contractual mechanisms available to the upstream and downstream firm that are designed to reduce or eliminate the harms from double marginalization. As discussed by Carlton and Perloff in their industrial organization textbook (2005) and emphasized by Comanor and Baker in a recent commentary (2018) on the AT&T/Time-Warner litigation, these mechanisms include two-part tariffs – the payment by the downstream firm to the

upstream firm of a fixed fee in addition to a per-unit fee --, the agreement between the firms on a minimum quantity sold downstream, and the agreement between the firms on a maximum resale price downstream (where permitted by competition laws).

A third analytical basis for skepticism of the importance of double marginalization in particular markets and circumstances has to do with the assumption that the downstream firm has significant market power. Going even further back into the history of microeconomics than we have up to now, the classic analysis that yielded what are termed the Marshall-Hicks laws of derived demand (Chirinko and Maliik, 2011) points out that the derived demand for an upstream good – “derived”, that is, from the demand for the downstream good – varies directly with the elasticity of demand for the downstream good. This means that if the downstream firm has some, but limited, market power, the upstream firm accordingly has limited ability to raise its price above cost – and hence to initiate the double marginalization problem (Delrahim, 2019).

All of this does not mean that vertical mergers are or should be now presumed harmful – though the possibility of harm via mechanisms like input foreclosure, customer foreclosure, and raising rivals’ costs remains (Salop and Culley, 2014). What it does mean is that, as with other claims of “efficiencies” to follow from vertical and horizontal mergers, claims that a vertical merger will result in welfare gains as a result of the elimination of double marginalization should be examined closely in the context of the particular markets at issue rather than simply accepted as prima facie evidence for why a merger should be approved. As outlined by the Assistant Attorney General Delrahim (2019):

In particular, we are looking for three types of evidence.

First, we require evidence that the characteristics of the relevant markets caused both parties to mark up price pre-merger.

Second, the parties should show they were unable to reach the joint profit-maximizing arrangement through contract and, therefore, would be unlikely to do so in the future absent a merger.

Third, we need evidence of how much the elimination of double marginalization is likely to effect the downstream price to the consumer – that is, the profit-maximizing reduction in price given the shape of the downstream demand curve.

I close with the Italian language motto of my US high school: Ancora imparo. We are always learning.

References

Carlton, Dennis W., and Jeffrey M. Perloff, *Modern Industrial Organization* (4th ed.), Boston: Pearson/Addison Wesley, 2005.

Chirinko, Robert S., and Dubudal Maliik, “The elasticity of derived demand, factor substitution, and product demand: Corrections to the Hicks’ formula and Marshall’s Four Rules,” *Labour Economics* 18 (2011), 708-711.

Comanor, William, and Donald I. Baker, “DOJ’s AT&T appeal may be undercut by a trial concession,” *Global Competition Review*, July 16, 2018.

Delrahim, Makan, “‘Harder Better Faster Stronger’: Evaluating EDM as a Defense in Vertical Mergers,” remarks prepared for the George Mason Law Review 22nd Annual Antitrust Symposium, February 16, 2019.

Salop, Steven C., and Daniel P. Culley, “Potential Competitive Effects of Vertical Mergers: A How-To Guide for Practitioners,” unpublished paper, Georgetown University Law School, 2014.

Spengler, Joseph J., “Vertical Integration and Antitrust Policy,” *Journal of Political Economy* 58 (1950), 347-352.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Адамів Марта Євгенівна – канд.екон. наук, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка».

Бабенко Крістіна Євгеніївна – канд.ф.-м.наук, доц., завідувач кафедри менеджменту Української інженерно- педагогічної академії.

Бавдис Надія Богданівна – бакалавр ВНКЗ ЛОР «Львівський інститут медсестринства та лабораторної медицини ім. А. Крупинського».

Барич-Тіновська Лариса Петрівна – магістр державного управління, аспірант кафедри державного управління ЛРІДУ НАДУ при Президентові України.

Барінов Василь Валентинович – старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Бобик Тамара Василівна – студент Національного університету «Львівська політехніка».

Бондаренко Юлія Романівна – студентка 2(6) курсу, кафедра економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна.

Бортнікова Мар'яна Григорівна – канд.екон. наук, старший викладач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка».

Брінцева Олена Григоріївна – канд.екон.наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана».

Брюховецький Ярослав Сергійович – молодший науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств Інститут економіки промисловості НАН України.

Бузецький Ігор Григорович – здобувач наукового ступеня к.е.н. кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету.

Булєєв Іван Петрович – доктор екон. наук, професор, головний науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств Інститут економіки промисловості НАН України.

Вієцький Олександр Анатолійович – аспірант Інституту економіки промисловості НАН України.

Волошенко Антоніна Віталіївна – доктор екон. наук, доцент, провідний науковий співробітник наукового центру проблем запобігання корупції у секторі безпеки та оборони Національного університету оборони України імені Івана Черняхівського.

Воронюк Євгенія Валеріївна – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Галайко Андрій Миронович – аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Герасименко Анжеліка Григорівна – доктор екон.наук, професор, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики

Горошко Юліана Володимирівна – студент Національного університету «Львівська політехніка».

Гринькевич Ольга Степанівна – доктор екон. наук, доцент, професор кафедри статистики економічного факультету Львівського національного університету імені Івана Франка.

Грیشнова Олена Антонівна – доктор екон. наук, проф., професор кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Гуменюк Віталій Віталійович – канд.екон. наук, старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Данилович-Кропивницька Марта Львівна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Довбенко Вячеслав Іванович – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національного університету «Львівська політехніка».

Драчук Юрій Захарович – доктор екон.наук, професор, провідний науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України.

Дубініна Марина Вікторівна – доктор екон. наук, професор, професор кафедри обліку і оподаткування Миколаївського національного аграрного університету.

Захарчук Мар'яна Євгенівна – канд.педагогічних наук, доцент кафедри прикладної лінгвістики, декан післядипломної освіти ННІ АПО Національного університету «Львівська політехніка».

Зубик Андрій Ігорович – канд.географ.наук, доцент, доцент кафедри географії України Львівського національного університету імені Івана Франка.

Іваненко Лілія Вікторівна – канд.екон. наук, В.о. наукового співробітника відділу проблем економіки підприємств Інститут економіки промисловості НАН України.

Іваницька Наталія Богданівна – асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Ільчук Павло Григорович – доктор екон.наук, професор, завідувач кафедри технологій управління Національного університету «Львівська політехніка».

Канцір Володимир Степанович – доктор юрид. наук, професор, професор кафедри кримінального права і процесу Національного університету «Львівська політехніка».

Канцір Ірина Анатоліївна – канд.екон. наук, викладач-методист кафедри, обліку, аудиту та фінансів Львівського техніко-економічного коледжу Національного університету «Львівська політехніка».

Карасюкевич Юлія Валентинівна – магістр кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Кліпкова Оксана Ігорівна – канд.екон. наук, доцент кафедри економіки Львівського торговельно-економічного університету.

Когус Родіон Володимирович – бакалавр кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Коломієць Ганна Миколаївна – доктор екон. наук, професор, професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна.

Колоша Василина Василівна – канд.екон. наук, асистент кафедри економічної теорії, мікро- і мікроекономіки Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Колядич Марія Михайлівна – асистент кафедри пропедевтики внутрішньої медицини №1 Львівського національного медичного університету імені Данила Галицького ЛНМУ, магістрант Львівського регіонального інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України.

Комаринець Софія Орестівна – канд.екон. наук, ст.викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Комарницька Ганна Омелянівна – канд.екон. наук, доцент, виконуюча обов'язки завідувача кафедри економіки та менеджменту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Корчинська Олександра Остапівна – канд.екон. наук, доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Національного університету «Львівська політехніка».

Косар Наталія Степанівна – канд.екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу і логістики економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Костюк Ольга Святославівна – канд.екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу і логістики економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Коць Ірина Ігорівна – канд.екон. наук, асистент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка».

Коць Олегівна Ольга – канд.екон. наук, доцент, доцент кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка».

Кудь Анастасія Орестівна – студент групи ФБ-33 Національного університету «Львівська політехніка».

Кузьмін Олег Євгенович – доктор екон. наук, професор, директор Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка».

Кузьо Наталія Євгенівна – старший викладач кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка».

Куліш Наталія Володимирівна – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Кульчицький Олесь Іванович – менеджер, ГО «Агенція Європейських Інновацій».

Купрій Ольга Дмитрівна – начальник Управління прогнозування, бюджетування та статистики Державної служби зайнятості (Центрального апарату).

Куценко Катерина Ігорівна – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Куценко Юрій Анатолійович – аспірант Харківського національного університету радіоелектроніки.

Кушніренко Оксана Миколаївна – канд.екон. наук, доцент, старший науковий співробітник відділу промислової політики Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України».

Линник Олександра Олександрівна – канд. екон. наук, асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Лихолат Світлана Михайлівна – канд.екон. наук, доцент, Доцент кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка».

Лукашевська Уляна Тарасівна – асистент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Національного університету «Львівська політехніка».

Малярець Людмила Михайлівна – доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри вищої математики та економіко-математичних методів Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Мамчин Мирослава Михайлівна – канд.екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка».

Мандюк Ярина Юрївна – магістр кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Мацелюх Юрій Романович – бакалавр кафедри інформаційних систем та мереж Національного університету «Львівська політехніка».

Медвідь Роман Володимирович – студент 3 курсу Інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка».

Меленцова Ольга Володимирівна – канд.екон. наук, доцент кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна.

Мельник Олеся Олександрівна – викладач II категорії економічного відділення ВСП Технологічного коледжу Національного університету «Львівська політехніка».

Мельник Ольга Григорівна – доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка».

Мельник Світлана Борисівна – канд. юрид. наук, доцент, доцент, кафедра господарського права і процесу, національний університет «Одеська юридична академія».

Митровці Михайло Васильович – студент групи ФБ-31 Національного університету «Львівська політехніка».

Михальчишин Наталія Лук'янівна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Мних Ольга Богданівна – доктор екон. наук, професор, професор кафедри маркетингу і логістики економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Мойсеєнко Ігор Валентинович – аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки Львівського торговельно-економічного університету.

Мусійовський Ростислав Юрійович – студент Національного університету «Львівська політехніка».

Нанівський Степан Любомирович – аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Нікітін Юрій Олександрович – доктор тех. наук, доц., професор кафедри менеджменту публічного управління та адміністрування Державного університету інфраструктури та технологій; провідний науковий співробітник, завідувач секції інновацій та трансферу технологій Інституту надтвердих матеріалів НАН України.

Новіцька Юлія Ігорівна – студент 2 (5) курсу теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Отенко Василь Іванович – доктор екон. наук, професор, проректор Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Отенко Ірина Павлівна – доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Отенко Павло Васильович – аспірант Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України.

Палідович Юрій-Нестор Юрійович – бакалавр кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка»

Папірник Соломія Євгеніївна – студентка групи ФБ-31 Національного університету «Львівська політехніка».

Паробецька Ірина Михайлівна – канд. біол. наук, доцент, доцент кафедри громадського здоров'я Львівського національного медичного університету імені Данила Галицького.

Пелех Оксана Богданівна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Рівненського державного гуманітарного університету

Петровський Петро Михайлович – доктор держ. упр., проф., завідувач кафедри державного управління ЛРІДУ НАДУ.

Пляшко Ольга Степанівна – канд. екон. наук, доцент кафедри економічної кібернетики Рівненського державного гуманітарного університету.

Полозков Ярослав Євгенович – аспірант Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України.

Полянська Алла Степанівна – доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Поплавська Жанна Василівна – доктор екон. наук, проф., завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Проців Олег Романович – канд. наук з держ. упр., докторант Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України.

Пушак Галина Іванівна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Руда Мар'яна Володимирівна – канд. екон. наук, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка».

Сав'юк Лариса Олександрівна – канд. тех. наук, доцент, докторант Інституту економіки промисловості НАН України.

Савчук Світлана Віталіївна – аспірант Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Садова Уляна Ярославівна – доктор екон. наук, проф., професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Сапотницька Наталія Ярославівна – старший лаборант навчально-наукового відділу Рівненського державного гуманітарного університету.

Селютіна Альвіна Сергіївна – старший викладач, кафедра фінансів, КНЕУ ім. Вадима Гетьмана.

Сенів Лідія Анатоліївна – канд. екон. наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Скорик Галина Іванівна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Скорик Ольга Віталіївна – головний державний інспектор сектору з контролю за переміщенням товарів військового призначення та подвійного використання і інтелектуальної власності управління організації митного контролю та оформлення Львівської митниці ДФС.

Слав'юк Ростислав Анатолійович – доктор екон. наук, професор, професор кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів Національного університету «Львівська політехніка».

Степура Тетяна Михайлівна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Стецюк Петро Іванович – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Супруненко Світлана Анатоліївна – канд. екон. наук, старший викладач кафедри менеджменту Університету державної фіскальної служби України.

Терлецька Вікторія Олександрівна – канд. екон. наук, асистент кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка».

Тревого Олена Ігорівна – канд. екон. наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Тяптін Ілля Миколайович – Національний університет «Одеська юридична академія».

Феофанова Ірина Максимівна – провідний юрисконсульт юридичного відділу, аспірант кафедри господарського права і процесу Національного університету «Одеська юридична академія».

Філюк Галина Михайлівна – доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Харазішвілі Юрій Михайлович – доктор екон. наук, с.н.с., головний науковий співробітник відділу проблем регуляторної політики та розвитку підприємництва Інституту економіки промисловості НАН України.

Харнам Михайло Володимирович – аспірант Київського національного університету будівництва і архітектури.

Ципліцька Олена Олександрівна – канд. екон. наук, доцент, старший науковий співробітник відділу промислової політики Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України».

Чабан Віталій Станіславович – магістр кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Чепелюк Маргарита Ігорівна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Чередніченко Дар'я Петрівна – начальник Управління економічного аналізу Антимонопольного комітету України.

Черкас Христина Романівна – бакалавр Національного університету «Львівська політехніка».

Черниш Андріана Андріївна – Національний університет «Одеська юридична академія».

Шалева Олександра Іванівна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики Львівського торговельно-економічного університету.

Швецова Мирослава Богданівна – канд. екон. наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Шкварчук Людмила Олександрівна – доктор екон. наук, професор, професор кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка».

Шостак Олена Анатоліївна – бакалавр кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка».

Шуповал Андрій Ігорович – студент факультету товарознавства, управління та сфери обслуговування Львівського торговельно-економічного університету.

Юськів Богдан Миколайович – професор, доктор політ. наук, канд. екон. наук, професор кафедри економічної кібернетики Рівненського державного гуманітарного університету.

Ющик Юрій Володимирович – студент групи ФБ-31 Національного університету «Львівська політехніка».

Aldona Frączkiewicz-Wronka – assistant of prof. dr hab. Head of the Department of Public Administration and Social Sciences University of Economics, Katowice.

Anna Kozak – m.sc., Department of Public Management University of Economics in Katowice.

Jerzy Kuck – PhD, assistant Professor at e-Business Department High Banking School in Warsaw.

Joanna Toczynska – dr, Instytut Zarządzania, Administracji i Logistyki Politechniki Śląskiej.

Martyna Wronka-Pośpiech – Dr, Department of Entrepreneurship and Management Innovation University of Economics, Katowice, Poland

Monika Jaworska – Regional Director Social Academy of Sciences, Cracow, Poland.

Rafal Porc – mgr, Director of Social Welfare Home, Zawiercie, Poland

Russell Pitman – Director of Economic Research at USA Department of Justice, professor of Kyiv School of Economics KSE

Yelizaveta Snitko – candidate of technical sciences, docent, Lugansk National Taras Shevchenko University, Starobelsk, Ukraine.

Yuriy Drachuk – doctor of economics, professor, Lugansk National Taras Shevchenko University, Starobelsk, Ukraine.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**Матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції
„Проблеми формування та реалізації конкурентної політики”
(19-20 вересня 2019 р., м.Львів)**

Укладач: Наталія Михальчишин

Технічний редактор Юрій Тройнін

Підписано до друку 22.08.2019 р. 2019 р. Формат 60x84/16
Папір офсетний. Друк офсетний
Гарнітура Times. Ум.друк. арк. 9,7
Наклад 200 прим.

ТОВ «Галицька видавнича спілка»
вул. Туган-Барановського, 24, м.Львів, 79005
Тел. (032) 276-37-99
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №198

Віддруковано:
СПДФО «Марусич М.М.»
Львів, пл. Я.Осомисла, 5/11
Тел./факс +38 (032) 261 51 31
e-mail: interprint-m@ukr.net