



ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ

**Матеріали міжнародної науково-практичної
конференції**

21-22 вересня 2017 року

Національний університет "Львівська політехніка"

Кафедра теоретичної та прикладної економіки

Львівське обласне територіальне відділення Антимонопольного комітету України

Центр комплексних досліджень

Антимонопольного комітету України

Жешівська політехніка ім. І.Лукаевича, Жешів

Школа управління Сілезького університету, Катовіце

Український вільний університет, Мюнхен

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ

COMPETITIVE POLYTICS FORMATION AND REALIZATION PROBLEMS

Матеріали V Міжнародної
науково-практичної конференції

21-22 вересня 2017 р.

УДК 005.332.4(063)

ББК У9 (4Укр) 132я43

П 781

Проблеми формування та реалізації конкурентної політики: Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції. – Львів: Ліга-Прес, 2017. – 172 с.

Науково-практична конференція присвячена 25-річчю Інституту адміністрування та післядипломної освіти. Під час конференції обговорювались теоретичні засади формування та реалізації конкурентної політики; практичні проблеми формування та реалізації конкурентної політики; вітчизняний та закордонний досвід антимонопольної діяльності та управління конкурентоспроможністю підприємств; реформування ринків, що перебувають у стані природної монополії; участь гілок влади у формуванні та реалізації конкурентної політики; теоретичні та прикладні аспекти державного регулювання економіки; забезпечення конкурентоспроможності робочої сили в Україні та тенденції розвитку людського капіталу.

За зміст та мовно-стилістичне редагування

відповідальність несуть автори

ШАНОВНІ УЧАСНИКИ ТА ГОСТІ КОНФЕРЕНЦІЇ!

Історія Міжнародної науково-практичної конференції „Проблеми формування та реалізації конкурентної політики” розпочалась ще у 2008 р. – через два роки від започаткування спеціалізації «Менеджмент антимонопольної діяльності» (згодом перейменовану в «Управління у сфері економічної конкуренції»). Колектив кафедри теоретичної та прикладної економіки, очолюваний як тоді, так і тепер, професором Поплавською Жанною Василівною, розпочавши викладання навчальних дисциплін за спеціалізацією, були дотичні до наукових розробок, досліджень вітчизняних та закордонних науковців, чий інтереси охоплювали проблеми конкуренції, її становлення та розвиток на товарних ринках, проблеми конкурентоспроможності, досягнення та посилення конкурентних переваг підприємствами, та державою загалом. Якраз у 2008 році і виникла ідея згуртувати науковців навколо конкурентної політики держави, метою якої є стимулювання, захист та розвиток конкуренції на товарних ринках.

Перша міжнародна науково-практична конференція „Проблеми формування та реалізації конкурентної політики” проводилась кафедрою теоретичної та прикладної економіки ще в складі Інституту економіки та менеджменту. Така організаційна підпорядкованість мала свій відбиток і на спрямуванні тематичного наповнення, оскільки більшість тем охоплювали проблеми управління підприємством на ринках, економічні показники діяльності підприємств та ринків в умовах конкуренції.

З 2016 року в результаті реорганізації, що відбулась у Національному університеті «Львівська політехніка», кафедра теоретичної та прикладної економіки увійшла до складу Інституту адміністрування та післядипломної освіти. Згодом, спеціалізація «Управління у сфері економічної конкуренції» належала вже до спеціальності «Публічне управління та адміністрування» і до однойменної галузі знань. Відповідно, за рішенням організаційного комітету V Міжнародну науково-практичну конференцію „Проблеми формування та реалізації конкурентної політики” присвячено 25-річчю Інституту адміністрування та післядипломної освіти.

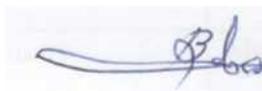
Така тривала історія, численне зацікавлення наукових кіл України та з-за кордону проблематикою формування та реалізації конкурентної політики вкотре підтверджує її актуальність, є доказом правильно обраного ще у 2008 році наукового спрямування. За весь цей час доповнювалась та оновлювалась тематична проблематика, проте теоретичні та практичні проблеми формування та реалізації конкурентної політики, управління конкурентоспроможністю й надалі залишаються основними векторами наукових дискусій. Такі зміни зумовлені тим, що конкуренції, як ринковому явищу, притаманний динамізм. В умовах кризових перетворень у державі дедалі важче забезпечувати дотримання учасниками ринку конкурентних правил поведінки. В боротьбі за найвищі ринкові прибутки, за споживача, ресурси підприємства беруть участь в жорсткій конкурентній боротьбі, обираючи для цього не завжди конкурентні засоби та механізми. Часто можна спостерігати об'єднання конкурентів, які прагнуть збільшити свої частки на ринку, чим і посилити ринкову владу – здатність диктувати іншим учасникам ринку правила поведінки, визначати умови товарообороту, ціноутворення

на ринку. За таких умов моделі ринкової взаємодії відхиляються від конкурентного розвитку, суспільство зазнає втрат добробуту, неефективно використовуються ресурси тощо, що вимагає втручання держави, в особі державних органів.

Всім учасникам та гостям V Міжнародної науково-практичної конференції „Проблеми формування та реалізації конкурентної політики” висловлюємо щирю вдячність за проявлений інтерес. Сподіваємось, що зібрані наукові доробки, сприятимуть розкриттю глибини проблем формування та реалізації конкурентної політики, пошуку напрямів та способів їх вирішення, підтвердять важливість присутності конкуренції на товарних ринках, досягнення високої конкурентоспроможності підприємствами та державою загалом, що дасть змогу забезпечити сталий розвиток України у світовому економічному просторі!

Директор ІАПО Національного університету
„Львівська політехніка”

канд. тех. наук, доцент



Яськов В.В.

ПРОГРАМНИЙ КОМІТЕТ

Почесний голова комітету:

Чухрай Наталія Іванівна - проректор з наукової роботи Національного університету «Львівська політехніка», д.е.н., професор.

Співголови комітету:

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

Заступники:

- Гендек Станіслав – декан факультету менеджменту Жешівської політехніки ім. І. Лукасевича, д.е.н., професор;
- Дейнека Олександр Георгійович – завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Харківського державного університету залізничного транспорту д.е.н., професор;
- Кожушник Барбара – директор школи управління Сілезького університету, д.е.н., професор;
- Кузьмін Олег Євгенович – директор Інституту економіки та менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», д.е.н., професор;
- Ліманський Анджей – професор Сілезького університету, д.е.н., професор;
- Петровський Петро Михайлович – професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», д.е.н., професор;
- Пришляк Марія – ректор Українського вільного університету, д.і.н., професор;
- Садова Уляна Ярославівна – професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», д.е.н., професор;
- Тарчидло Беата – завідувач кафедри управління підприємством Гірничометалургійної академії імені Сташіца (Краків) д.е.н., професор;
- Яськов Віктор Васильович – директор Інституту адміністрування та післядипломної освіти Національного університету «Львівська політехніка», к.т.н., доцент.

Секретар програмного комітету

Скорик Галина Іванівна – доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», к.е.н., доцент

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова

Михальчишин Наталія Лук'янівна – доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», к.е.н, доцент

Секретар організаційного комітету

Сенів Лідія Анатоліївна – старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», к.е.н.

Члени організаційного комітету:

- Гуменюк Віталій Віталійович – ст. викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», к.е.н.;
- Данилович-Кропивницька Марта Львівна – доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», к.е.н., доцент;
- Пушак Галина Іванівна – доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», к.е.н., доцент;
- Тревого Олена Ігорівна – ст. викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного університету «Львівська політехніка», к.е.н.

ЗМІСТ

Програмний комітет.....	6
Організаційний комітет.....	7
<i>Андрійчук Ю.А., Карпенко Ю.В.</i> ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	13
<i>Антонюк В.П.</i> СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	15
<i>Бариляк А.І., Михальчишин Н.Л.</i> РОЗВИТОК КОНКУРЕНЦІЇ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	17
<i>Білець Р.І., Михальчишин Н.Л., Рябоконт С.С.</i> ПРОБЛЕМИ ДОТРИМАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ В ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЛЯХ.....	18
<i>Білик Ю.В., Лакіза В.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ВИДАВНИЦТВІ В УМОВАХ ЗАПОЧАТКУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	20
<i>Біль М.М.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОСТОРОВОЇ МОБІЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....	24
<i>Богущька О.А.</i> ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	23
<i>Бондар А.І., Лакіза В.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ХЛІБОПЕКАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗАПОЧАТКУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	25
<i>Бугаєнко Н.М.</i> ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗАХИСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ПІД ЧАС ІНФОРМАЦІЙНИХ ОБМІНІВ МІЖ КОНКУРЕНТАМИ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД.....	26
<i>Булгакова О.М., Михальчишин Н.Л.</i> ПРОБЛЕМИ ДОТРИМАННЯ КОНЦЕСІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ОРГАНАМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	28
<i>Вербицька Г.Л.</i> ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	30
<i>Віблій П.І., Стасів С.І.</i> ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТУВАННЯ ВЕНЧУРНИХ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	31
<i>Віблій П.І., Яцик М.І.</i> ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ.....	33
<i>Герасименко А.Г.</i> АЛЬТЕРНАТИВНІ СТАНДАРТИ РИНКОВОГО АНАЛІЗУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	34
<i>Горбаль Н.І., Гошовська О.В., Полтавцева А.І.</i> НАЦІОНАЛІЗАЦІЯ «ПРИВАТБАНКУ»: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ.....	35

<i>Гришнова О.А., Брінцева О.Г.</i> ЧИННИКИ ФІКТИВІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СФЕРІ НАУКИ ТА ОСВІТИ.....	37
<i>Губар О.В.</i> ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ БІОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	40
<i>Гуменюк В.В.</i> ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ.....	42
<i>Данилович-Кропивницька М.Л., Шевчук Л.М.</i> РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОГО ІТ-КЛАСТЕРУ.....	44
<i>Дерій Ж.В. Мірзодасєва Т.В</i> СУЧАСНА ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ	46
<i>Долганова С. В.</i> ЗНАЧЕННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ.....	47
<i>Живко З.Б., Руда О.І., Руда І.І.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ПЛОЩИНІ.....	47
<i>Завербний А.С.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ: ДОСВІД ЄС.....	50
<i>Захарчин Г.М.</i> СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНЦІЇ.....	50
<i>Іваненко Л.В.</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	52
<i>Іличок Б.І., Данилович-Кропивницька М.Л.</i> ПОЛІТИКА ЗАЙНЯТОСТІ УКРАЇНИ – СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	55
<i>Ільчук П.Г., Коць О.О., Данилів І.Л.</i> ПРАКТИКА РЕГУЛЮВАННЯ РІВНЯ ІНФЛЯЦІЇ ЧЕРЕЗ ІНФЛЯЦІЙНЕ ТАРГЕТУВАННЯ.....	57
<i>Карковська В.Я.</i> КАДРОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ КОМПЛЕКСНОЇ БЕЗПЕКИ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	59
<i>Косар Н.С., Кузьо Н.Є., Білик І.І.</i> КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ	60
<i>Крикавський Є.В. Фалович В.А.</i> СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ОДНА ІЗ ДЕТЕРМІНАНТ ЕМЕРДЖЕНТНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ЛАНЦЮГА ПОСТАВОК	62
<i>Криса О.Й.</i> ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	64
<i>Кузьмін О.Є., Гончар М.Ф.</i> РОЛЬ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	65
<i>Лагутін В.Д.</i> ЕФЕКТИ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ЗА УМОВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	66
<i>Линник О.О., Тревого О.І.</i> ВІДНОВЛЮВАЛЬНА ЕНЕРГЕТИКА УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	68
<i>Лисенко І.В., Лисенко Н.В., Дерій О.Ю.</i> УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ДЕРЖАВИ: ОСНОВНІ ПІДХОДИ ТА КОНЦЕПЦІЇ.....	69

<i>Любомудрова Н.П., Соболев І.Б.</i> СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ	71
<i>Мамчин М.М., Лозинський В.Т.</i> ТРАНСВЕКЦІЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	73
<i>Мариніна С.В.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОШИРЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	74
<i>Маслак О.О., Дорошкевич К.О.</i> ВПЛИВ ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНІВ.....	75
<i>Мельник О.Г., Адамів М.Є.</i> ГАРМОНІЗАЦІЯ НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧНОЇ БАЗИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЯК ВАЖЛИВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	76
<i>Михальчишин Н.Л., Бірецький Д.В.</i> СПОТВОРЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОРГІВ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ.....	78
<i>Михальчишин Н.Л., Мазур Н.М.</i> ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ.....	79
<i>Мних О.Б., Давидович І.М., Далік В.П.</i> АКТУАЛЬНІ МАРКЕТИНГОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ТА АВІАБУДІВНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	80
<i>Мороз І.О., Міхневич С.І.</i> ОСОБЛИВОСТІ ОСТАННІХ РИНКОВИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ.....	82
<i>Мороз О.В., Карачина Н.П.</i> ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗАГАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ РИНКУ З ВРАХУВАННЯМ РЕАЛІЙ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА.....	84
<i>Новаківський І.І., Висоцький А.Л.</i> ЕВОЛЮЦІЯ ЗМІНИ КОМУНІКАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	86
<i>Новікова О.Ф., Сидорчук О.Г.</i> РОЛЬ ЦІННОСТЕЙ У ФОРМУВАННІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	88
<i>Пандас А.В.</i> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ БАГАТОФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПРИМІСЬКИХ ЗОН.....	90
<i>Панчишин С.М., Гринькевич О.С.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У ВИЩІЙ ОСВІТІ ЯК ОБ'ЄКТ ІНСТИТУЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ.....	91
<i>Петренко Н.В.</i> ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ.....	93
<i>Петрова І.Л.</i> СЕГМЕНТАЦІЯ І ГНУЧКІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ ЯК ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	95
<i>Петровський П.М.</i> РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ – НЕОБХІДНА УМОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ.....	97
<i>Підкамінний І.М.</i> ПРОМИСЛОВИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	98
<i>Поляк Н.І., Баглай І.Є.</i> ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ФІРМ.....	99
<i>Полянська А.С., Савка Ю.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ.....	101
<i>Поплавська Ж.В.</i> КУДИ ПРЯМУЄ КОНКУРЕНЦІЯ, або НОВА СТРАТЕГІЧНА ДОКТРИНА.....	104
<i>Прийма Л.П., Донець Д.М.</i> ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ЗБІЛЬШЕННЯ ЇХ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	105

<i>Пушак В.Я., Стецюк П.І.</i> ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	106
<i>Пушак Г.І.</i> СТАН ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	108
<i>Руда М.В.</i> КРАУДФАНДИНГ ЯК СПОСІБ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ДОСВІД ПОЛЬЩІ.....	110
<i>Рябченко К.М.</i> ДОСВІД США В СФЕРІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ФЕРМЕРСЬКОГО СЕКТОРА.....	112
<i>Сагер Л.Ю.</i> РОЛЬ ВНУТРІШНІХ КОМУНІКАЦІЙ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	114
<i>Садова У.Я.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСТАРІННЯ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ	115
<i>Свистільник В.Ю.</i> РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	117
<i>Селюченко Н.Є., Білик О.Г.</i> ЛІЗИНГ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	118
<i>Сенів Л.А.</i> ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	119
<i>Сенів Л.А., Сенів Р.П.</i> ОСОБЛИВОСТІ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	120
<i>Сигида Л.О.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ГЕНЕТИКИ ПОНЯТЬ ТОВАРОРУХ, ЗБУТ, РОЗПОДІЛ, ЗБУТОВА ПОЛІТИКА ТА МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА РОЗПОДІЛУ.....	122
<i>Склярук Т.В., Легкобит І.С.</i> ПРОБЛЕМА НЕРІВНОСТІ ЗА ДОХОДАМИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	123
<i>Склярук Т.В., Лучин С.В.</i> ОСНОВНІ АСПЕКТИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ.....	124
<i>Скорик Г.І., Барінов В.В.</i> ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ.....	125
<i>Скребець І.В.</i> ВІДМІННОСТІ МІЖ ПОНЯТТЯМИ ЗАХИЩЕНОСТІ ТА БЕЗПЕКИ.....	126
<i>Степура Т.М.</i> ЯКІСТЬ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ОСВІТНІ ВИМІРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ.....	128
<i>Стеців М.Р., Петришин Н.Я.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ВИХОДЯТЬ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ.....	130
<i>Табахарнюк М.О.</i> АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ В УКРАЇНІ.....	131
<i>Терлецька В.О.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ПОПИТУ НА АВТОМОБІЛЬНУ ПРОДУКЦІЮ УКРАЇНИ.....	133
<i>Томич М.І.</i> ОЗНАКИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	135
<i>Филюк Г.М.</i> ПЕРЕХРЕСНЕ СУБСИДУВАННЯ В ГАЛУЗІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ – БАР'ЄР ДЛЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ.....	136

<i>Фуртак І., Мамчин М., Паробецька І.</i> НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ГРОМАДСЬКОГО ЗДОРОВ'Я І ВИШКОЛУ НАЛЕЖНИХ ФАХІВЦІВ.....	138
<i>Харазішвілі Ю.М., Шевченко А.І.</i> КОНЦЕПЦІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ З ПОЗИЦІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ (на прикладі промисловості України).....	140
<i>Шиманська К.В.</i> ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ У РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАННЯХ	142
<i>Шишковський С.В., Воробець І.С., Кромкач В.О.</i> СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ТА ПРОГРАМ.....	144
<i>Шкварчук Л.О.</i> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТІВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	145
<i>Шкуропадська Д.Б.</i> СТІЙКІСТЬ ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ.....	147
<i>Щербакова Т.А.</i> ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ АДВОКАТУВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ.....	149
<i>Елгувири Хатим</i> КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ.....	151
<i>Dar'ya Cherednichenko</i> ECONOMIC RATIONALE FOR STATE AID CONTROL.....	152
<i>DOLGANOVA S.V.</i> SUGGESTIONS FOR IMPROVEMENT OF A COMPLEX OF MARKETING OF SERVICE NON-COMMERCIAL ENTERPRISES OF UKRAINE.....	154
<i>Ireneusz Drabik</i> ISTOTA I RODZAJE DEZINTERNACJONALIZACJI PRZEDSIĘBIORSTW	155
<i>Jerzy Kuck</i> NOWOCZESNE ROZWIĄZANIA W ZARZĄDZANIU LOGISTYKĄ, FINANSAMI I KADRAMI NA POTRZEBY OBRONNOŚCI I BEZPIECZEŃSTWA	156
<i>Sergii Lakhno</i> ECONOMIC REASONING OF CARTELS' PARTICIPANTS.....	158
<i>Andrzej Limański</i> KOMPETENCJE A UMIEJĘTNOŚCI MENEDŻERSKIE W PROCESIE ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM.....	160
<i>Toczyńska Joanna</i> WSPARCIE KONKURENCYJNOŚCI MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W WOJEWÓDZTWIE ŚLĄSKIM ZE ŚRODKÓW UNII EUROPEJSKIEJ.....	161
<i>Wengierek Maria</i> KONKURENCJA NA RYNKU ODPADÓW NIEBEZPIECZNYCH W WOJEWÓDZTWIE ŚLĄSKIM.....	164

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови господарювання є вкрай складними для вітчизняних підприємств. Подолання наслідків світової економічної кризи підсилилося політичною ситуацією в державі. Нестабільність національної валюти ускладнилася падінням купівельної спроможності споживача. А євроінтеграційні процеси в країні спричинили введення безвізового режиму. Складна висококонкурентна ситуація на вітчизняному ринку відчула експансію іноземного товаровиробника. Для тих підприємств, які раніше працювали над максимізацією прибутку та покращенням фінансових показників діяльності, виживання сьогодні дуже часто стає пріоритетним завданням. Не захоплення нових сегментів ринку, а утримання існуючих. Не розширення асортименту, а збереження наявного. Під впливом вищенаведених чинників сучасні підприємства повинні активізувати зусилля щодо стабілізації своїх позицій на ринку. Якщо зовнішнє середовище виходить з-під контролю, не піддається прогнозам та передбаченням, то внутрішнім середовищем потрібно управляти так, щоб можливо було мінімізувати негативний вплив зовнішнього.

Вчені-економісти сьогодні дійшли спільного висновку з приводу того, що людський капітал з-поміж інших видів капіталу є найвагомішим чинником ефективного управління. Через його якісні характеристики, серед яких складність ідентифікації, вимірювання та оцінювання, процес управління людським капіталом набуває особливої форми.

Трудовий потенціал є однією із головних якісних характеристик людського капіталу, що уможливує об'єктивне його оцінювання, а значить і аналізування, і дослідження, і прогнозування.

Сьогодні трудовий потенціал став предметом вивчення багатьох дослідників, однак, існують суттєві розбіжності у поглядах. Насамперед, відсутнє єдине бачення сутності понятійно-категоріального апарату досліджуваної проблематики. Не виділяючи рівень вивчення науковці дають означення терміну «трудовий потенціал».

На нашу думку, перш за все, потрібно чітко розмежувати рівні трудового потенціалу (рис.1), а саме:

- макрорівень;
- мезорівень;
- мікрорівень.

Якщо розглядати макрорівень, то трудовий потенціал слід уточнити як трудовий потенціал суспільства в цілому, або ж трудовий потенціал країни чи регіону зокрема. Лише у цьому випадку його можна охарактеризувати як рівень розвитку людського потенціалу загалом.

Вивчення трудового потенціалу на макрорівні передбачає дослідження складної інтегральної системи, на яку суттєво впливають демографічні, соціальні, політичні та економічні чинники. Окрім проблематики ідентифікації та оцінювання додається складність вивчення, що спричинена глобальністю явища.

Також потрібно враховувати, що трудовий потенціал макрорівня – трудовий потенціал суспільства чи країни – фактично не підлягає управлінню. Можливо запроваджувати заходи, які в довготривалій перспективі все ж призведуть до зростання трудового потенціалу, однак, це повинна бути комплексна система заходів, чия велика тривалість лагу впровадження під дією мінливості та динамічності середовища може мінімізувати очікуваний ефект. Отже, трудовий потенціал суспільства є явищем глобальним, тому для його означення варто використовувати такі поняття як «рівень розвитку людства», «соціально-економічна взаємодія» та «можливості працездатного населення».

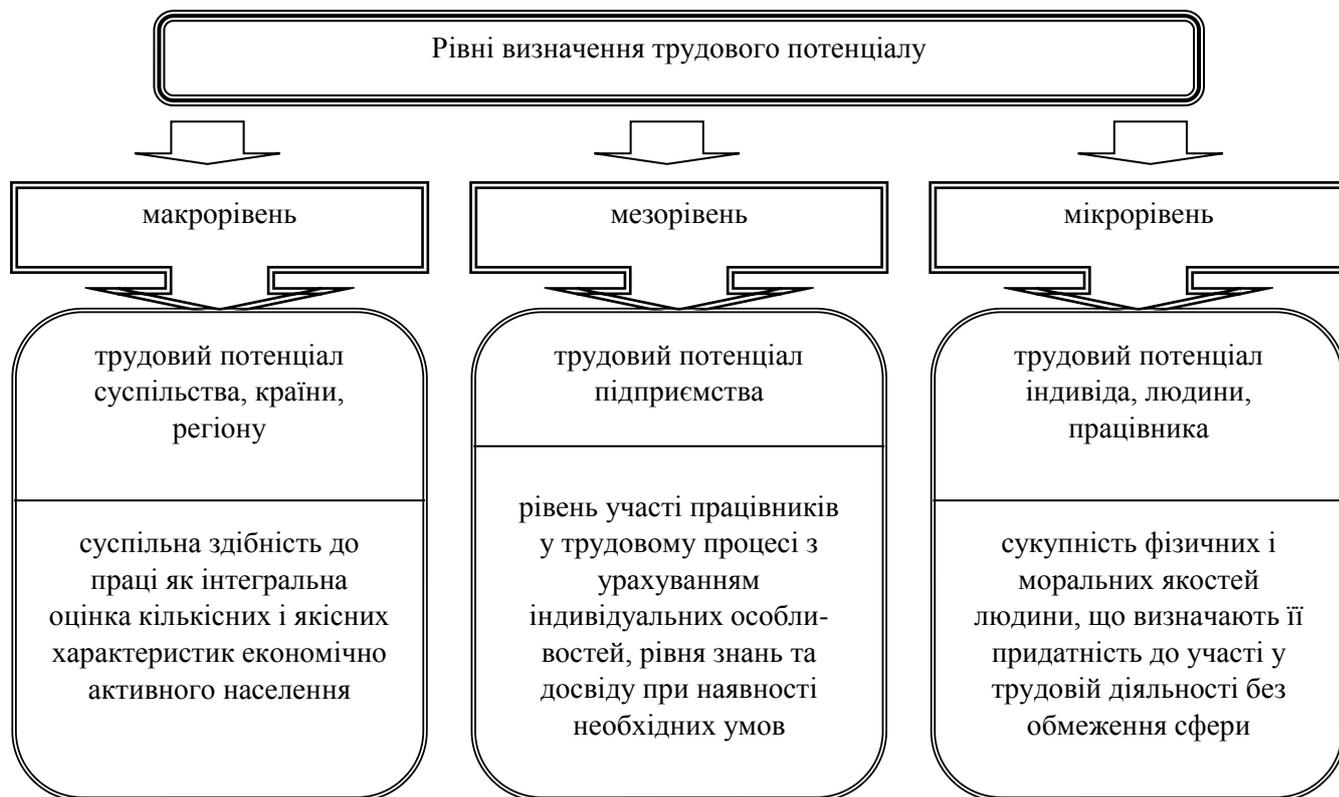


Рис. 1. Рівні визначення трудового потенціалу

Коли об'єктом дослідження є мезорівень, то трудовий потенціал найчастіше виступає трудовим потенціалом підприємства. У цьому випадку його доцільно характеризувати як гранично можливу величину розвитку працівників, що відображається у їх участі у виробничому процесі, психофізіологічних можливостях, рівні професійних навиків, досвіді, що визначається організаційно-технічними умовами.

Якщо трудовий потенціал підприємства найчастіше трактують як розвиток персоналу, як здібність працівників до праці чи міру участі кадрів у трудовому процесі, то варто зауважити, що трудовий потенціал підприємства, насамперед, є інтегральною величиною трудового потенціалу кожного окремого працівника. Враховуючи відносну обмеженість масштабу дослідження, а також можливість чіткого визначення кількості першоджерел потенціалу, трудовий потенціал мезорівня значно простіше визначити, дослідити, оцінити та проаналізувати.

На мікрорівні трудовий потенціал зводиться до трудового потенціалу працівника або окремого індивіда. Він відображає індивідуальні інтелектуальні, фізіологічні, психологічні, ділові, освітньо-кваліфікаційні та інші якості людини, які формуються на основі природних здібностей, виховання, освіти, життєвого досвіду, особистих переконань тощо.

Трудовий потенціал окремого індивіда найбільш піддається оцінюванню та управлінню, оскільки навіть незначні заходи щодо професійного навчання, фізичної підготовки чи психологічної адаптації дозволять суттєво і дуже швидко підвищити трудовий потенціал людини.

Отже, трудовий потенціал підприємства як інтегральна сукупність трудового потенціалу окремих його працівників є дієвим інструментом підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства на динамічному, мінливому та ризикованому ринку. Однак, розроблення інструментарію оцінювання трудового потенціалу підприємства з метою управління ним неможливе без початкового визначення понятійно-категоріального апарату, механізму, методів, інструментів та методики оцінювання. Тому подальші дослідження потрібно проводити в напрямку побудови ефективного механізму оцінювання трудового потенціалу

підприємства, який поєднає фундаментальні засади (принципи, цілі та завдання) та безпосередньо методику оцінювання.

АНТОНЮК В.П.
Інститут економіки промисловості НАН України

СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

На сучасному етапі економіка України знаходиться в кризовому стані, що виражається в звуженні сфери прикладання праці, зростанні безробіття та зниженні життєвого рівня населення. Подолання кризи можливе лише шляхом економічного зростання та підвищення зайнятості населення, розвитку ринку праці та поліпшення його якісних параметрів. Це завдання знайшло відображення в міжнародних документах – передусім у Цілях Сталого Розвитку (ЦСР), ухвалених у вересні 2015 р. на 70-й Генеральній Асамблеї ООН, в яких Ціль 8 спрямована на забезпечення повної і продуктивної зайнятості та гідної праці для всіх. Україна також визначила для себе ЦСР і в рамках восьмої Цілі взяла зобов'язання підвищити загальний рівень зайнятості населення та скоротити частку молоді, яка не працює, не навчається та не набуває професійних навичок.

Зайнятість постійно змінюється під впливом різноманітних чинників - розвитку продуктивних сил, інноваційного, технологічного та економічного розвитку, інформатизації економіки, впливу глобальних чинників розвитку, формування міжнародного ринку праці тощо. Постіндустріальна стадія розвитку економіки суттєво змінила сфери, форми та механізми зайнятості. Під її впливом відбуваються різнопланові трансформації на ринку праці – у сферах зайнятості, в змісті трудової діяльності, у вимогах до робочої сили, в масштабах мобільності робочої сили тощо. Відбуваються значні структурні зрушення зайнятості за видами економічної діяльності. Серед домінуючих тенденцій у трансформації структури зайнятості дослідниками відзначаються такі: суттєве витіснення сільськогосподарської зайнятості; скорочення традиційної промислової зайнятості та її зростання у високотехнологічних виробництвах обробної промисловості; розвиток зайнятості у сфері послуг виробникам та соціальних послуг, зростаюча диверсифікація сфери послуг як джерела робочих місць. Аналіз динаміки основних параметрів зайнятості в Україні, що зроблено на основі даних Державної служби статистики та їх порівняння з європейськими країнами на основі даних Євростату, показує, що Україна не зовсім вписується у загальноєвропейські тенденції трансформації зайнятості.

Виявлено такі основні проблеми динаміки і структурної трансформації зайнятості в Україні: 1) звуження ринку праці та скорочення зайнятості, в той час як в більшості європейських країн зайнятість зростала. Негативна динаміка зайнятості в Україні обумовлена наслідками фінансово-економічної кризи 2009 р., що призвело до певного скорочення зайнятості у 2010-2011 рр., у більшості на її динаміку 2014-2015 рр. мав вплив зовнішніх чинників – агресії Росії, яка призвела до анексії Криму та окупація значної частини Донбасу. Це обумовило скорочення зайнятості у 2010-2016 рр. на 20%. Для порівняння, у Франції за даний період зайнятість зросла на 2,5%, у Швеції – на 7,8%, у Польщі – на 2,1%;

2) скорочення зайнятості відбулося в усіх сферах економічної діяльності, однак найбільше – в індустріальному секторі. За період 2010-2016 рр. кількість зайнятих в сільському, лісовому, рибному господарстві зменшилася на 8%, у промисловості – на 28%, у будівництві – на 32%, у сфері послуг – на 19%. Внаслідок цього змінилася трансформація структури зайнятості: частка зайнятих у первинному секторі виробництва (сільське, лісове, рибне господарство) у даний період зростала (з 15,4% до 17,6) і перевищила промислову зайнятість (15,3% станом на 2016 р.), частка зайнятих у промисловості та будівництві скорочується. Ці дані вказують на те, що в Україні відбуваються процеси деіндустріалізації економіки та ринку праці зайнятість. Особливо це стосується окремих аграрно-промислових регіонів, де скорочення чисельності зайнятих у промисловості – Херсонської, Чернівецької, Чернігівської –

ці регіони втрачають промисловість як сферу прикладання праці. Слід відзначити, що в розвинених країнах світу роль промисловості залишається вагомою в соціально-економічному прогресі країн і вона залучає значну частку зайнятого населення. Деіндустріалізація ринку праці негативно позначається на зайнятості, відбувається примітивізація трудової діяльності, скорочення зайнятості у високотехнологічних секторах економіки, перетік зайнятості у менш ефективні сфери економічної діяльності зі спадною віддачею, зменшення потреби у висококваліфікованій робочій силі, погіршення умов зайнятості та зниження рівня заробітної плати;

3) відбувається скорочення сфери прикладання праці в інноваційному та інформаційному секторах економіки. Це обумовлено низькою інноваційною активністю промислових підприємств та її повільною стагнацією, слабким розвитком секторів інформації та телекомунікації, професійної, наукової та технічної діяльності та інших сфер творчої діяльності. Трансформація зайнятості в Україні не відповідає сучасним трендам, сформованим у більшості європейських країн, де зайнятість у сфері інновацій та інформації зростає. Скорочення зайнятості в інформаційних та інноваційних секторах економіки обумовлює зниження потреби в людському капіталі, негативно впливає на розвиток системи професійної освіти, обумовлює масштабну міграцію молоді та висококваліфікованої робочої сили в інші країни та, в кінцевому підсумку, призводить до деградації людського і трудового потенціалу України;

4) має місце повільна трансформація структури зайнятості за основними видами економічної діяльності у напрямку формування сучасного ринку праці постіндустріальної економіки послуг. У більшості країн Європи сформовано постіндустріальну структуру ринку праці та зайнятості, де основною сферою прикладання праці є сфера послуг (до неї залучається 70-80% зайнятого населення). В Україні розвиток сфери послуг здійснюється повільно і вона залучає 63% зайнятого населення. Однак структура зайнятості в обслуговуванні суттєво відрізняється від розвинених європейських країн, де найбільша частка працівників сфери послуг зайнята у соціальних послугах, що відповідає концепції соціальної держави, досить розвиненим є сектор послуг виробника, який забезпечує ефективне функціонування та розвиток виробничої сфери. В Україні найбільша (і надмірна – майже 50%) частка зайнятих у обслуговуванні відноситься до розподільчих послуг, переважно до оптової та роздрібно торгівлі, низькою є частка зайнятих у виробничих послугах, суттєво нижчою, відносно рівня європейських країн, є питома вага зайнятих соціальному обслуговуванні.

Отже, на сучасному етапі в Україні не сформовано постіндустріальної моделі зайнятості, яка б відповідала розвитку високотехнологічного сектору промислового виробництва і соціально орієнтованої сфери послуг. Це стало основною перешкодою на шляху ефективного використання трудового потенціалу, підвищення продуктивності праці, поліпшення умов зайнятості, зростання заробітної плати і добробуту працюючого населення. Для розвитку ринку праці України, підвищення якості зайнятості й забезпечення гідних умов праці необхідно створити умови для трансформації структури зайнятості. Оскільки зайнятість є похідною від динаміки та структури сфери економічної діяльності, то саме тут необхідні кардинальні зміни.

По-перше, необхідно забезпечити відновлення та розвиток вітчизняної промислового сектору на новій технологічній основі. Для цього необхідно розробити та реалізувати нову промислову політику, забезпечити розвиток високотехнологічних видів промислового виробництва, шляхом реформування нормативно-правової, фінансово-кредитної і податкової системи забезпечити сприятливий інвестиційний клімат, суттєве збільшення внутрішніх та іноземних інвестицій, що створить економічне підґрунття для модернізації матеріально-технічної бази промислових підприємств та створення нових високотехнологічних робочих місць в індустріальному секторі економіки.

По-друге, забезпечити модернізацію та розвиток виробничої інфраструктури та видів економічної діяльності, пов'язаних з наданням послуг виробникам, які є запорукою ефективної діяльності бізнесу, що є основою удосконалення структури зайнятості у сфері послуг.

По-третє, забезпечити оптимізацію, модернізацію та розвиток сфери соціальних послуг і зайнятості в ній. Цього вимагає необхідність поліпшення соціальної функції держави, підвищення рівня людського розвитку, соціальної захищеності та якості життя населення.

По-четверте, забезпечити підвищення збалансованості ринку праці у професійно-кваліфікаційному розрізі, досягнення більшої відповідності між попитом на робочу силу та вимогами до її професійної підготовки і компетенцій, та попитом зі сторони працівників на робочі місця відповідного технологічного й організаційно-економічного рівня шляхом модернізації як технічної бази підприємств, так і системи професійного навчання.

БАРИЛЯК А.І., МИХАЛЬЧИШИН Н.Л.
Національний університет «Львівська політехніка»

РОЗВИТОК КОНКУРЕНЦІЇ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Для формування цивілізованих ринкових відносин конкуренція є одним з найважливіших факторів. Як зазначав В. Ойкен, "конкурентний порядок є передумовою того, що приватна власність на засоби виробництва не веде до економічних і соціальних негараздів. Приватна власність потребує контролю з боку конкуренції" [2, с.359]. За відсутності конкурентного контролю приватизація може законсервувати монопольні структури, які у подальшому стануть перешкодою для формування конкурентного ринку. Розвиток конкуренції на товарних ринках є важливим фактором як протидії монопольним структурам, так і сприяння підвищенню ефективного функціонування ринків. Однак, рівень розвитку конкуренції не є сталою величиною та змінюється під впливом змін в економіці, суб'єктів господарювання тощо. Так, станом на 2017 р. рівень розвитку конкуренції в Україні залишається низьким, що негативно впливає на функціонування товарних ринків та економіку загалом. Ознаками низького рівня конкуренції є: необ'єктивне зростання цін; надмірний рівень концентрації та монополізація окремих товарних ринків; низький рівень продуктивності праці та інноваційної спрямованості національної економіки.

Для розвитку ринків, підвищення конкурентоспроможності економіки важливим є формування ефективною конкуренції – динамічної конкуренції, за якої через інновації зменшуються витрати виробництва і зростає якість продукції, збільшуються обсяги виробництва і продуктивність праці, знижуються ціни [1]. Однак, конкуренцію вважають важливим фактором у господарській діяльності лише від 25% до 49 % керівників підприємств промисловості, будівництва, роздрібною торгівлі, транспорту та 12% керівників сільськогосподарських підприємств[3]. Таке сприйняття конкуренції та її функціональності в розвитку підприємств та ринків свідчить про низький рівень конкурентної культури, підвищену ймовірність вчинення антиконкурентних узгоджених дій і спотворення конкуренції. Так, впродовж 2008-2011 рр. Антимонопольним комітетом України було доведено та припинено понад 1500 випадків антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання[3]. Низький рівень конкурентної культури призводить до втрати деякими ринками конкурентної структури та перехід у тіньову сферу, спотворення конкуренції, де припиняють діяти законні механізми захисту економічної конкуренції, внаслідок чого існує підвищена ймовірність створення перешкод входження на ринок нових учасників, розподілу ринку та виникнення інших антиконкурентних домовленостей між суб'єктами господарювання.

Оптимальний шлях для покращення економіки є підвищення конкурентоспроможності та досягнення на її основі сучасних стандартів добробуту населення, що й закладено в основу загальнодержавної програми розвитку конкуренції в Україні на 2013 - 2023 рр. [3].

Таким чином, розвиток конкуренції в національній економіці є процесом, що заторкує кілька складових - економічну щодо функціонування ринків, державотворчу щодо функціонування державних органів, в т.ч. контрольно-наглядових, правову щодо нормативно-

правового забезпечення розвитку конкуренції, моральну щодо формування конкурентної культури та свідомості як у керівників суб'єктів господарювання, так і у споживачів тощо.

1. Козюк В.В., Л.А. Радіонова. Історія економіки та економічної думки: ХХ – початок ХХІ ст.: навч. посіб. / В.В. Козюк, Л.А. Радіонова, Т.І. Вергелес, О.В. Длугопольський, О.І. Заклекта. – К.: Знання, 2011. – 582 с

2. Ойкен В. Основные принципы экономической политики.-М.: Прогресс, 1995. – 496 с.

3. Аналіз регуляторного впливу до проекту Закону України «Про Загальнодержавну програму розвитку конкуренції в Україні на 2013 – 2023 роки» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/90199>.

БІЛЕЦЬ Р.І., МИХАЛЬЧИШИН Н.Л., РЯБОКОНЬ С.С.
Національний університет “Львівська політехніка”

ПРОБЛЕМИ ДОТРИМАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ В ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЛЯХ

Одним із основних факторів стабільного розвитку ринкової економіки є забезпечення принципу вільної конкуренції між виробниками товарів і послуг. Порушення встановлених правил відкритої конкуренції внаслідок упереджених дій учасників ринку в інтересах одного виробника чи постачальника призводять до відхилення рівноваги попиту-пропозиції, монополізації ринку, порушення ціноутворення і, як наслідок, деградації цілої галузі виробництва товарів чи послуг шляхом переважаючої на ринку низькоякісної продукції по завищеним цінам. Для забезпечення принципу вільної конкуренції впроваджуються правові та інформаційно-технічні методики, які реалізують принцип прозорості проведення операцій між учасниками ринку. Дотримання принципу прозорості дає змогу державним та приватним аудиторам, суспільним діячам та широкій громадськості безупинно проводити інспекцію укладених ринкових договорів переводячи недобросовісні операції в суспільне обговорення та, за потреби, в галузь юридичних прецедентів.

Для забезпечення принципу прозорості ринкових операцій в сфері державних закупівель з 1 серпня 2016 року усі державні закупівлі в Україні проводяться в мережі Інтернет з використанням централізованої інформаційної системи “Prozorro”. Переведення державних закупівель в галузь електронно-публічних закупівель стало можливим внаслідок реформи тендерного процесу здійсненої Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. Законодавчою базою реформи державних закупівель став Закон України “Про публічні закупівлі”, який встановив порогові значення для обов'язкового проведення державних закупівель в електронній системі “Prozorro” у розмірі 200 тис. грн. для закупівлі товарів та 1,5 млн. грн. для замовлення робіт чи послуг.

Перелік функціональних вимог для розробки системи “Prozorro” сформовано міжнародною некомерційною організацією Transparency International, яка діє в напрямку дослідження та реалізації антикорупційних ініціатив. Інформаційна система “Prozorro” є веб-орієнтованою платформою, яка надає своїм користувачам відкритий доступ до централізованої інформації про активні та завершені публічні закупівлі та делегує функціональність безпосереднього проведення тендерів для замовників та постачальників окремим системам-сателітам. Системи-сателіти призначені для проведення публічних тендерів в архітектурі проекту “Prozorro” називають “майданчиками” і, в залежності від ступеня складності, поділяють на чотири рівні акредитації:

- майданчики першого рівня акредитації реалізують функціональність проведення тендерів допорогових закупівель для замовників;
- майданчики другого рівня реалізують функціональність проведення тендерів допорогових закупівель для постачальників;
- майданчики третього рівня реалізують функціональність проведення тендерів понадпорогових закупівель для замовників;

- майданчики четвертого рівня акредитації реалізують функціональність проведення тендерів понадпорогових закупівель для постачальників.

Майданчики конкурують між собою за прихильність користувачів (замовників чи постачальників закупівель), які можуть зареєструвати запит на одному або відразу на багатьох майданчиках в залежності від особистих вподобань. Кількість веб-сайтів, які надають послуги авторизованих майданчиків для системи “Prozorro”, поступово зростає.

Веб-сайти в системі “Prozorro” підтримують три процедури проведення закупівель регламентованих Законом України “Про публічні закупівлі”:

- відкритих торгів;
- конкурентного діалогу;
- переговорною процедурою закупівлі.

Основною процедурою публічної закупівлі є проведення відкритих торгів, які відбуваються у три послідовні етапи. Інші дві процедури використовуються для уточнення характеристик закупівлі і лише в поодиноких випадках, в якості виключення, використовуються замість процедури відкритих торгів.

Інформаційна система “Prozorro” надає можливість подання скарги по результатам публічних закупівель, які пов’язані з антиконкурентною діяльністю постачальників чи замовників закупівель. Законодавчою базою запобігання правопорушень у сфері антиконкурентних узгоджених дій є Закон України “Про захист економічної конкуренції”. Зі сторони постачальників виділяють чотири групи антиконкурентних узгоджених дій:

- горизонтальні,
- вертикальні,
- конгломератні,
- змішані.

До групи горизонтальних правопорушень належать формальні та неформальні угоди між суб’єктами господарювання, які перебувають у стосунках прямої конкуренції. До групи вертикальних узгоджених дій належать угоди між суб’єктами господарювання, які знаходяться в стосунках виробничого ланцюжка, наприклад постачання сировини-виробництво товару і не знаходяться в між собою в умовах прямої конкуренції. До конгломератної групи правопорушень належать узгоджені дії суб’єктів господарювання, які не знаходяться в стосунках покупець-продавець і не знаходяться в стані конкуренції на ринку. До змішаної групи правопорушень належать угоди між різними суб’єктами господарювання одна частина з яких знаходиться в стані конкуренції або в стосунках споживач-постачальник, а друга частина з яких не знаходиться в стані конкуренції або в стосунках споживач-постачальник.

Зі сторони замовників державних закупівель антиконкурентними діями визнаються дії органів державної влади та місцевого самоврядування направлені на усунення, обмеження, свідоме перешкоджання, спотворення конкуренції між учасниками державних закупівель. Такі дії можуть приймати вигляд затвердження будь-яких актів, законів, розпоряджень, нормативних документів, надання вказівок в усній чи письмовій формі, бездіяльність у відповідь на виявлені правопорушення у сфері ринкової конкуренції. Змістом антиконкурентних дій зі сторони органів державної влади можуть бути:

- перешкоджання виникненню нових підприємств в будь-якій галузі господарювання;
- прямі чи опосередковані дії направлені на формування умов для вимушеного вступу суб’єктів господарювання у будь-які форми об’єднань;
- примушення суб’єктів господарювання до укладання договорів пріоритетного постачання-закупівлі товарів чи послуг лише у визначеного переліку постачальників чи споживачів;
- надання переваг певній групі суб’єктів господарювання в порівнянні з іншими учасниками ринку;
- зумисне формування несприятливих умов діяльності для певної групи суб’єктів господарювання в порівнянні з іншими учасниками ринку;

- делегування функцій та владних повноважень суб'єктам господарювання, якщо це призводить до спотворення конкуренції;
- надання рекомендацій, які схиляють до вчинення правопорушень у сфері економічної конкуренції.

Державним органом призначеним для боротьби з антиконкурентними узгодженими діями є Антимонопольний комітет України.

БЛИК Ю.В., ЛАКІЗА В.В.
Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ВИДАВНИЦТВІ В УМОВАХ ЗАПОЧАТКУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасних умовах функціонування ринкової економіки, для підприємств одним з важливих напрямів безперервного розвитку є цілком ефективна обрана стратегія. Поняттям «стратегія» цікавилися численна кількість авторів як і вітчизняних так і зарубіжних. На думку Саєнко М., стратегія – це сукупність організаційних заходів для досягнення довгострокових цілей підприємства; план дій пріоритетних напрямків розвитку підприємства для досягнення цілей організації; це потужна і потенційна зброя, котру використовує фірма для протистояння іншим фірмам у боротьбі на конкурентному ринку [1]. Щодо поняття інноваційної стратегії, На думку Горелова Д., інноваційна стратегія розвитку підприємства – це комплекс цілей та установок, правил прийняття рішень та способів переказу підприємства з старого стану в новий на основі впровадження інновацій – технологічних, продуктових, організаційних, управлінських, економічних, соціальних[2]. З точки зору Пола Слоане, інноваційна стратегія – це просто, і майже всі сучасні організації дотримуються її впровадження, проте деякі організації стримує такий бар'єр як ризик з яким на сьогоднішній день борються активно керівні ланки таких організацій [3]. Формування інноваційної стратегії в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є досить складним, комплексним та часо затратним процесом, оскільки інновації в системах управління мають високий ступінь ризику. Важливим при формуванні інноваційної стратегії на вітчизняних підприємствах за специфікою видавничої галузі є виокремлення особливостей її формування при виході на зовнішні ринки збуту. До ймовірних негативних особливостей, можуть належати: висока консервативність керівної ланки більшості підприємств, яка ускладнює процес формування інноваційної стратегії підприємства, зокрема в умовах міжнародної економічної діяльності; недостатній рівень інформаційного забезпечення працівників щодо ноу – хау видавничої галузі на міжнародних ринках; застарілість матеріально – технічної бази тощо. Дані особливості не дають можливості підприємствам впровадити інновації типу виробництва новітньої книжкової продукції чи надання сучасних поліграфічних послуг. Проте на підприємствах такого типу за рахунок того, що вони існують ще як і друкарні, позитивним моментом є відносно стійкий фінансовий стан і періодично зростаючий прибуток, що відбувається за рахунок конкурентної цінової політики. Ця особливість дає змогу корегувати негативні особливості та забезпечити можливість формування довгострокових планів щодо інноваційної діяльності у галузі поліграфії .

Отже, можна зробити висновок, що ціла низка факторів безпосередньо впливає на можливість впровадження інновацій на видавничих підприємствах. Проте реалізація сукупності рекомендованих превентивних заходів та залучення відповідних ресурсних груп дозволить покращити ефективність функціонування даних підприємств, та забезпечити належні умови формування інноваційних напрямків розвитку видавничої галузі.

1. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства – Тернопіль: «Економічна думка». – 2006. – 309с.
2. Горелов. Д.О. Стратегія підприємства / Д.О. Горелов, С.Ф. Большенко // - Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. - 133 с.
3. Paul Sloane Where to Start with Innovation? Begin by removing the

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОСТОРОВОЇ МОБІЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Високий рівень просторової мобільності населення є однією з трендових рис сучасного суспільства. За своїм змістом просторова мобільність є такою властивістю населення, яка відображає його бажання, готовність і можливості до зміни місця перебування у визначених просторово-часових координатах, що в ході реалізації супроводжується процесами капіталізації людського потенціалу. Співставляючись до інших видів мобільності населення, просторова мобільність розкриває бажання, готовність і можливості зміни місця перебування з певних причин та з визначеною метою. Одним з найбільш популярних видів мобільності залежно від мети є трудова мобільність, яка включає професійну (внутріпрофесійну, міжпрофесійну, підвищення престижу професії), кваліфікаційну (зростаючо-кваліфікаційну, міжкваліфікаційну, регресивну, дискваліфікаційну), інтелектуальну (окремого суб'єкта, внутріпоколінну, міжпоколінну) і кар'єрну мобільність. Також слід окремо виділити освітню мобільність (академічну – студентську, викладачів; наукову – аспірантів, докторантів, науковців; шкільну – школярів, вчителів), а також мобільність бізнесу (особисту, корпоративну). Усі ці види мобільності на етапах формування і реалізації детермінують ризики втрат інтелектуально-трудоного потенціалу, в чому актуалізується необхідність забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності ринку праці, аби ці втрати не набували загрозливих масштабів (рис. 1).



Рис. 1. Потреба забезпечення конкурентоспроможності ринку праці в умовах високого рівня просторової мобільності населення

Джерело: авторська розробка

На рис. 1 обґрунтовано потребу забезпечення конкурентоспроможності ринку праці в умовах високого рівня просторової мобільності населення. Проте низький рівень мобільності – це теж виклик, адже немобільне суспільство приречене на відсталість. Для України в нинішніх умовах

зростання глобальної просторової мобільності є викликом, адже українське населення характеризується підвищеним його рівнем, декларуючи та реалізуючи міграційні установки на виїзд.

За результатами дослідження Міжнародної організації з міграції (МОМ), проведеного у 2014-2015 роках (вітчизняна статистика дуже обмежено відображає міграційні процеси), кількість внутрішніх працівників-мігрантів в Україні перевищує 1,6 млн. осіб, що становить 9 % економічно активного населення (прогноз зростання на найближчий період – 50 %); лише 20 % опитаних внутрішніх працівників-мігрантів офіційно працевлаштовані, інші працюють за усними угодами або вважають себе самозайнятими [1, с. 8]. Щодо зовнішньої трудової міграції, то результати досліджень МОМ вказують на наступне: впродовж 2014-2015 років за кордоном працювало 688 тис. українських громадян, з яких 424 тис. були довгостроковими мігрантами, 264 тис. – короткостроковими. Згідно з дослідженням, більшість українських трудових мігрантів є чоловіками, понад 40 % віком 30-44 роки; 41 % трудових мігрантів має середню або професійну, 36 % – вищу освіту [1, с. 13]. Такі дані частково відображають реальну ситуацію. Якщо врахувати нелегальну міграцію, а також поширену практику неформальної зайнятості населення через можливості малого прикордонного руху, то кількість «трудова» мігрантів значно зростає. Також слід пам'ятати про освітню і наукову міграцію. Кількість громадян України, які навчаються за кордоном, сягнула 59648 осіб у 2014/15 н.р., причому зростання за період 2009-2015 роки склало 129 % [2]. Можна узагальнити, що близько 1 млн українських громадян формує офіційний сегмент зовнішньої трудової міграції.

Такі тенденції вимагають уваги з боку владних структур та обґрунтування актуальності проблеми з боку наукових і громадських організацій. В Україні, як правило, реалізується політика крайнього вирішення проблем. Існуюча нині ситуація є серйозною загрозою соціально-економічного розвитку України на довгострокову перспективу. Її нівелювання можливе за рахунок забезпечення конкурентоспроможності національного ринку праці. Це означає, що такому ринку мають бути властиві риси розвинутого конкурентного середовища з пропозицією якісних робочих місць, детермінацією затребуваних структурних зрушень в економіці та створенням умов реалізації і розвитку інтелектуально-трудова потенціалу населення. Забезпечення конкурентоспроможності ринку праці України є дуже складним завданням, що потребує етапного підходу:

1) оперативне вирішення актуальних для вітчизняного ринку праці проблем: долання масової практики тіньової зайнятості через непрямі інструменти впливу (з метою мотивації роботодавців та зайнятих осіб до детінізації своєї діяльності); протидія втрат інтелектуально-трудова потенціалу в розрізі окремих професійних груп, зокрема науковців, освітян, медиків, фахівців ІТ; протидія демографічних втрат, втрат інтелектуально-трудова потенціалу молоді (осіб, які здобувають освіту за кордоном) завдяки стимулюванню їх реєміграції;

2) цільова підтримка заходів «каталізуючого» характеру: долання розривів у рівні оплати праці (у порівнянні до інших ринків); розвиток міграційних мереж з підтримкою циркулюючої міграції; деформалізація інституту права у сфері соціально-трудова відносин, посилення ролі профспілкових організацій, колективно-договірного регулювання;

3) реалізація довгострокової стратегії забезпечення конкурентоспроможності національного ринку праці в умовах глобальної просторової мобільності населення: жорстка політика контролю за дотриманням умов добросовісної конкуренції на ринку та забезпечення гідної праці; обґрунтування концепції зайнятості іммігрантів; розвиток «віртуальних» сегментів ринку праці з практикою дистанційної зайнятості.

Якщо проблему реалізації високого рівня просторової мобільності економічно активного населення України й надалі ігнорувати, то наша держава ризикує не лише значними втратами людського потенціалу, що в умовах демографічної кризи є серйозною проблемою. Іншим ризиком є послаблення соціетального середовища, процесів цілісного націоідентичного розвитку, що в умовах нинішніх геополітичних протистоянь є загрозою безпеці України.

1. Migration in Ukraine: facts and figures / International Organization for Migration Mission in Ukraine ; Edited by Olena Malynovska. – Kyiv, 2016. – 32 p. 2. Ukrainian students abroad: where

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Промисловість як важлива галузь народного господарства є основою економічного потенціалу держави. На сьогодні в Україні динаміка розвитку промисловості вкрай нестійка – за періодами зростання слідує фаза падіння. Так, індекс промислової продукції у 2013 р. становив 95,7 %, у 2014 р. – 89,9 %, у 2015 р. – 87,0 %, у 2016 р. – 102,8 %, тоді як у 2011 р. він становив 108 %, у 2010 р. – 112 %¹. Низький технічний рівень промислових підприємств не дозволяє скоротити навантаження на сировинні галузі та знизити вартість продукції, що є основною причиною їх низької конкурентоспроможності.

Необхідність відновлення та розвитку промисловості вимагає вирішення проблеми виробництва конкурентоспроможної продукції з високою доданою вартістю, що забезпечується зростанням інвестицій у формування нової інфраструктури більш високого рівня технологічного укладу з точки зору наукових шкіл, фундаментальних досліджень, оновленню застарілих виробництв.

Результати аналізу свідчать, що здійснення капітальних інвестицій промисловими підприємствами в Україні поки ще залишається на низькому рівні – їх частка у ВВП за останні п'ять років не перевищує 5% (у 2012 р. – 6,7%, у 2013 р. – 7,0%, у 2014 р. – 5,2%, у 2015 р. – 4,2%, у 2016 р. 4,6%), тоді як мінімальне порогове значення цього показника як рівня достатності інвестицій для забезпечення економічного розвитку на засадах технологічної модернізації промислового виробництва за оцінками фахівців має становити не менш, чим 25 %.

Темпи зростання та падіння інвестиційної активності в майже усі періоди (індекси капітальних інвестицій у промисловості: 2012 р. – 107,5%, 2013 р. – 100,3%, 2014 р. – 74,3%, 2015 р. – 80,1%, 2016 р. – 118,7%) супроводжуються відповідною динамікою випуску та реалізації промислової продукції (індекси промислової продукції: 2012 р. – 99,3%, 2013 р. – 95,7%, 2014 р. – 89,9%, 2015 р. – 87%, 2016 р. – 102,8%). І, незважаючи на те, що період між затратами ресурсів та їх віддачею є достатньо повільним та приріст ВВП відбувається зі значним запізненням від моменту здійснення інвестицій, результати аналізу свідчать про невисоку ефективність довгострокових вкладень, а також наявність інституціональних факторів, вплив яких важко спрогнозувати та мінімізувати.

Динаміка прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в Україні теж має нестабільний характер. За даними Державної служби статистики України у 2016 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 4405,8 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу) проти 3763,7 млн. дол. у 2015 році (темп приросту 17%). Проте, у порівнянні з 2010 р., падіння обсягів іноземних інвестицій в економіку України склало 25%, з 2011 р. – 27%, з 2012 р. – 17%, а у порівнянні з 2013 р. – 19 %.

Що стосується прямих іноземних інвестицій у діяльність промислових підприємств, то вони складають 25% від усіх прямих іноземних інвестицій в економіці України, з них 80% – інвестиції у переробну промисловість. Найбільш інвестиційно-привабливими з боку іноземних інвестицій є підприємства харчової промисловості – 34% від усіх прямих інвестицій в переробну промисловість. Іноземні інвестиції у хімічну та нафтохімічну промисловість складають 23%, у металургійну промисловість – 22%, у машинобудівну промисловість – 11%, у деревообробну промисловість – 5%, у легку промисловість – 1%, у іншу переробну

¹ Тут і далі розраховано за даними Державної служби статистики України: <http://ukrstat.gov.ua/>.

промисловість – 4% від усіх прямих інвестицій в економіці України (акціонерного капіталу) у переробній промисловості станом на початок 2017 р.

Вищевказане потребує підвищення інвестиційної активності промислових підприємств шляхом розширення інвестиційних джерел та спрощення доступу до інвестиційних ресурсів, визначення оптимальної їх структури та ціни залучення. Для цього необхідним є розробка фінансово-кредитних механізмів залучення інвестиційних ресурсів, методів та механізмів стимулювання інвестиційної активності підприємств до виробництва конкурентоспроможної високотехнологічної продукції з високою доданою вартістю та високим ступенем обробки. Такими механізмами можуть стати механізми банківського кредитування інвестиційних проектів, механізми фінансування інвестиційних проектів шляхом корпоративних облігацій. Механізми стимулювання підприємств до залучення позикових інвестиційних ресурсів на фінансовому ринку та визначення вартості їх залучення дозволяють оцінити доцільність і спроможність підприємства до випуску облігацій та витрати на їх інвестиційну активність.

На сьогодні ці механізми не використовуються у повній мірі промисловими підприємствами в Україні. Фінансування капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків та інших позик за останні 6 років знизилося з 17,9% до 7,1% у загальному обсязі фінансування, також знизилася обсяги кредитування інвестиційної діяльності. У 2016 році власні кошти підприємств та організацій склали 69,4% від загального обсягу капітальних інвестицій, кошти державного бюджету – 2,3%, кошти місцевих бюджетів – 7,1%, кредити банків та інших позик – 7,1%, кошти іноземних інвесторів – 2,9%, кошти населення на будівництво житла – 8,9%, інші джерела фінансування – 2,3%. Подібна структура спостерігається впродовж усього часу з моменту оприлюднення офіційної статистики в незалежній Україні. Використання власних коштів переважає, оскільки вважається найбільш доступним, дешевим та не потребує розкриття інформації, високих стандартів якості виробництва та управління. Офіційна статистика не виділяє окремо кошти, що залучені із допомогою інструментів фондового ринку, відносячи їх, ймовірно, до інших джерел фінансування капітальних інвестицій. Тому фондові джерела інвестиційної активності можна оцінити лише опосередковано.

Протягом 2016 р. обсяг залучених інвестицій в економіку України шляхом випуску емісійних цінних паперів збільшився на 83,91 млрд. грн. порівняно з 2015 р. (148,50 млрд. грн.) і становив 232,41 млрд. грн. на кінець 2016 р.² Емісія боргових цінних паперів – облігацій, дозволяє підприємствам промисловості залучати значні обсяги капіталу для реалізації інвестиційних проектів. Проте аналіз випуску облігаційних позик підприємствами України свідчить про стабільну динаміку зниження, починаючи з 2013 року і по цей час (темпи падіння: 2013 р. – 13%, 2014 р. – 14%, 2015 р. – 68%, 2016 р. – 46%). Динаміка темпів падіння емісій облігацій підприємств реального сектору економіки подібна (2013 р. – 7%, 2014 р. – 19%, 2015 р. – 58%, 2016 р. – 46%). На сектор нефінансових підприємств припадає більшість випусків облігацій (від 70% до 100%), проте підприємства промисловості мають невелику частку емісій у загальному випуску облігацій (10-20%), що свідчить про недостатнє використання ними цього механізму залучення інвестиційних ресурсів.

Залучення інвестиційних ресурсів із використанням механізму облігаційної позики сприятиме структурній перебудові промислових підприємств, оновленню основних фондів, підвищенню фінансового потенціалу свого розвитку та можливостей приросту фінансової рентабельності. Це призведе до поживлення інвестиційної активності промислових підприємств, сприятиме зростанню виробництва з високою доданою вартістю та високим ступенем обробки, що дозволить вітчизняним підприємствам підвищити свою конкурентоспроможність на світових ринках. Причинами, що стримують інвестиційну активність підприємств щодо випуску та розміщення облігаційних позик, є висока вартість ресурсів, незацікавленість вітчизняних підприємств у розкритті інформації, прозорій діяльності, слабка та дорога система захисту прав та інтересів інвесторів, високі транзакційні витрати, що виникають через конфлікти інтересів власників бізнесу. Тому необхідним з боку держави є

² Тут і далі розраховано за даними НКЦПФР: <http://www.nssmc.gov.ua/>.

стимулювання ринку та створення конкурентних переваг для акумуляції промисловими підприємствами інвестиційних ресурсів шляхом виходу на фондовий ринок.

БОДНАР А.І., ЛАКІЗА В.В.
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ХЛІБОПЕКАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗАПОЧАТКУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Насамперед слід зазначити, що ціна є найважливішим критерієм прийняття споживчих рішень. Крім того, ціна - єдиний елемент комплексу маркетингу, що безпосередньо утворює прибуток і взаємодіє з іншими елементами. В умовах розвитку ринкових відносин в Україні значення цінової політики постійно зростає. Особливо це має значення при загостренні конкуренції на ринку, яка змушує підприємства знижувати ціни на товари при зростанні якості продукції. В більшості випадків ціна визначається на підставі попиту та пропозиції, яка склалася на ринку без врахування інших чинників, які відбуваються в навколишньому середовищі [1].

Сутність цінової політики полягає у встановленні на товари фірми таких цін і вмінні так варіювати ними залежно від попиту на ринку, щоб оволодіти його певною часткою, забезпечити намічений обсяг прибутку і вирішувати інші стратегічні та оперативні завдання. Регулювання маркетингової цінової політики є ключовим фактором прибуткової діяльності підприємства та досягнення конкурентних переваг на ринку. Ціна та цінова політика займають центральне місце серед різноманітних важелів економічного механізму управління підприємством. Отже, обрана підприємством політика ціноутворення є вирішальним фактором його конкурентоспроможності, та впливає на комерційні успіхи підприємства. Головне завдання цінової політики – знайти оптимальну ціну товару. Мета цінової політики розрахована на завоювання та підтримку лідерства на ринку, а ключовим етапом у формуванні цінової політики є вибір методу ціноутворення, який повинен відповідати цілям, принципам цінової політики та зовнішнім факторам ціноутворення [2].

Специфіка хлібопекарної галузі зумовлює ряд характерних особливостей, що чинять вплив на регулювання цінової політики: організування щоденної роботи підприємства із застосуванням трьохзмінного робочого дня; необхідність щоденного і безперервного забезпечення населення продукцією; безперервну роботу підприємства протягом всіх сезонів року; безперебійне забезпечення борошном та іншими матеріалами, що гарантує запланований графік виробничого процесу; використання специфічної сировини – борошна, яке має ряд якісних ознак, що впливають на вихід готової продукції та її якість; необхідність чіткого узгодження роботи хлібопекарних підприємств із підприємствами роздрібною торгівлі й транспортними організаціями, забезпечення торгової мережі продукцією у визначені години та у широкому асортименті; умовно постійний попит на продукцію, яку виробляють; відсутність комплексного оцінювання цінової чутливості споживачів, тенденцій та динаміки їх рівня доходів. Специфічними ознаками, що суттєво впливають на цінову політику хлібопекарних підприємств, є вологість борошна, політика зернових трейдерів та наявність персоналу, котрий володіє методикою ціноутворення, зокрема в умовах започаткування міжнародної економічної діяльності. Хлібопекарним підприємствам слід відмовитись від тарного способу зберігання борошна і використовувати тарні склади закритого типу, рекомендовано розширити діяльність щодо формування запасів, починаючи не з безпосередньо виробничих, а із закупівлі саме зерна для подальшої переробки його на борошно.

Отже, особливість сучасних тенденцій регулювання цінової політики полягає в тому, що ціна не є безпосереднім продуктом раціональної калькуляції, а відштовхується від пошуку

«оптимальної» рівноважної ринкової характеристики і орієнтована на споживчі можливості та переваги, кон'юнктуру і специфіку ринку [2].

1.Окландер М. А. Маркетингова товарна політика [Електронний ресурс]: навч. посіб. / М. А. Окландер, М. В. Кірносова – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 208 с.

2.Kotler P. Principles of marketing [Electronic resource] / P. Kotler, G. Armstrong. -- 14th ed - Access to the resource: <http://english4success.ru/Upload/books/584.pdf>

БУГАЄНКО Н.М.

Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗАХИСТУ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ПІД ЧАС ІНФОРМАЦІЙНИХ ОБМІНІВ МІЖ КОНКУРЕНТАМИ: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

Сучасна європейська практика у сфері захисту економічної конкуренції активно вдосконалюється завдяки відповідним судовим рішенням в частині припинення узгодженої поведінки через або за допомогою інформаційних обмінів між конкурентами. При цьому, як правило, відповідні провадження пов'язані з розслідуванням картелів. Інформаційний обмін є формою горизонтального співробітництва між конкурентами, за допомогою якого вони пропонують один одному прямо або опосередковано, в односторонньому порядку або на двосторонній основі історичні, поточні або прогнозні дані відносно важливих параметрів своєї господарської діяльності. Аналіз нещодавно завершених судових проваджень (справи за № С 74/14, СЕ/9859-14, СЕ/9691/12, та ін.) доводить, що, по-перше, такі справи є знаковими, оскільки зачіпають основи функціонування ринків, а значить суспільного добробуту; по-друге, напрацьована прецедентна практика час від часу формує уточнюючий підхід конкурентних відомств держав-членів та Європейської Комісії до особливостей доведення антиконкурентних інформаційних обмінів, зокрема, до питання достатності доказів. У сучасних умовах отримання інформації про динаміку ринку, тенденції попиту, альтернативні пропозиції від конкурентів є життєво необхідним для ефективної діяльності компанії. Така діяльність суб'єктів господарювання є допустимою, якщо не переслідуються цілі обмежити / спотворити економічну конкуренцію. Відповідно до доктрини про «узгоджені дії за метою» інформаційний обмін, який веде до усунення невизначеності на ринку зазвичай буде вважатися антиконкурентним за своєю природою і вірогідно незаконним. При цьому обмінювані дані мають бути «стратегічними». Крім того, у випадку розслідування конкурентним відомством аналізуватиметься тип обмінюваної інформації, рівень її агрегації, частота та форма обмінів, структура релевантного ринку, тощо. Слід зазначити, що питання неформальних інформаційних обмінів, одностороннього розкриття інформації та «подачі» сигналів конкурентам є достатньо складними з точки зору доведення; а доказами можуть бути навіть записи у робочих записниках співробітників компаній-конкурентів, тому у багатьох країнах застосовуються так звані «перевірки на світанку» (за наявності судового дозволу) з метою забезпечити доступ співробітникам конкурентного відомства до непошкодженої/знищеної документації компаній. Також, можливість доведення антиконкурентних наслідків інформаційних обмінів може бути безпосередньо пов'язана з доказами взаємозамінності товарів, як це було, наприклад, у справі Dole Food Company (№ С-286/13 Р).

У Європі та США бізнес давно з великою обережністю іде на діалог з конкурентами: нормою стали тренінги для співробітників про «техніку безпеки» при інформаційних обмінах. Таким же чином популяризується позиція конкурентних відомств у розслідуванні зазначеного порушення, яка викладена у Керівництві з обміну інформацією між конкурентами. В Україні немає аналогічного методологічного документу. Враховуючи складність доведення антиконкурентних інформаційних обмінів, метою прийняття на національному рівні відповідного документу є посилення позиції конкурентного відомства з цього питання, у тому числі у судах, а також забезпечення правової визначеності серед бізнес спільноти (зокрема,

асоціацій та торговельних палат), правників, суспільства в цілому про основні аспекти оцінки конкурентним відомством інформаційного обміну між конкурентами з метою сприяння добросовісній підприємницькій діяльності, захисту конкурентного середовища та, як наслідок, підвищення добробуту споживачів.

Безумовно кожна країна має свою історію ухвалення Керівництва з обміну інформацією між конкурентами. Наприклад, у Канаді існують декілька методологічних документів, що стосуються співпраці конкурентів; у Японії діє керівництво, що детально описує роль торговельних асоціацій у інформаційних обмінах. Зокрема, цікавий випадок мав місце у Мексиці, де відбулись конституційні зміни у 2013 році, а новий федеральний закон про економічну конкуренцію запровадив у 2014 році. З моменту обговорення нового закону з економічної конкуренції обмін інформацією викликав велику невизначеність для компаній, професійних та торговельних асоціацій. Почасти через ці проблеми законом також передбачено, що Федеральна комісія з економічної конкуренції (COFECSE, мексиканська антимонопольна комісія, яка займається наглядом, сприянням та гарантуванням вільної конкуренції на ринках в інтересах споживачів та економічного розвитку Мексики) може видавати рекомендації і директиви для його реалізації, а також для надання допомоги приватному сектору у дотриманні його положень. COFECSE, усвідомлюючи важливість забезпечення визначеності з проблематики інформаційних обмінів, і у відповідь на всі запити приватного сектора, взяла на себе зобов'язання у своєму щорічному плані 2015 року розробити Керівні принципи обміну інформацією між конкурентами. Слід зауважити, що було докладено значних зусиль, оскільки на виконання зазначеного COFECSE розглянула точки зору, висловлені експертами на різних форумах, консультувалася з національними і міжнародними вченими і розіслала опитувальники основним економічним гравцям. Отже, за наявності критеріїв та стандартів доказування даного виду порушення конкурентного законодавства, за якими конкурентне відомство країни починає проводити розслідування, наявність такого методологічного документу як Керівництво дозволяє підтвердити зобов'язання конкурентного відомства діяти професійно і неупереджено, дотримуючись принципів законності, об'єктивності, достовірності, чесності, повноти і прозорості.

Аналіз відповідних документів окремих країн-членів ЄС дозволив зробити висновок, що у Керівництві мають бути закріплені загальні принципи, які регулюють обмін інформацією та механізми, за допомогою яких вони можуть бути реалізовані. Також, як правило, аналізуються потенційні наслідки, які ці обміни можуть мати в умовах добросовісної конкуренції і доступу до ринків. Для цього, у Керівництві мають бути перераховані елементи, пов'язані з типом інформації, ринковими умовами і механізмами обміну інформацією, які можуть представляти собою незначні та суттєві ризики для конкуренції. Також у Керівництві, як правило, обов'язково окремо визначено, що обмін інформацією може бути антиконкурентним, якщо він має на меті: 1) встановлення, підвищення, координування або маніпулювання ціною реалізації або закупівельною ціною товарів або послуг; 2) встановлення зобов'язання не виробляти, не переробляти, не поширювати на ринку або придбавати, але тільки неповну або обмежену кількість товарів, чи укладання угод в обмеженій або неповній кількості, обсягу або частоті надання послуг; 3) розподіл сегментів існуючих або потенційних ринків товарів / послуг за певною групою клієнтів, постачальників, за часовою або територіальною ознакою; 4) встановлення, організація або координування тендерних заявок щодо утримання від участі у тендерах, конкурсах, аукціонах або покупках. Як правило, спільною позицією конкурентних відомств країн-членів ЄС є наступна: обмін стратегічною, сучасною, неагрегованою інформацією, який є частим, нещодавнім або недоступним для всіх учасників на ринку, скоріш за все, буде визнано антиконкурентним. Крім того, обмін інформацією з більшою ймовірністю спричинить спотворення / обмеження конкуренції у випадку концентрованих ринків однорідних товарів та за наявності співрозмірних ринкових часток суб'єктів господарювання.

Враховуючи вищенаведене можна запропонувати наступну структуру Рекомендаційних роз'яснень для застосування органами Антимонопольного комітету України: 1) загальна частина (мета і сфера застосування); 2) аналіз характеристик, які стосуються обставин та

механізмів інформаційних обмінів, а також аналіз параметрів саме обмінюваної інформації; 3) рекомендації відносно допустимості інформаційних обмінів з акцентом на випадки, коли можуть виникати ризики спотворення / обмеження конкуренції. Ухвалення зазначеного документу гарантуватиме невідворотність покарання, тому сприятиме заохоченню добровільного дотримання добросовісної конкуренції.

БУЛГАКОВА О.М., МИХАЛЬЧИШИН Н.Л.
Національний Університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ДОТРИМАННЯ КОНЦЕСІЙНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ОРГАНАМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

В умовах розвитку економічних відносин перед суб'єктами господарювання виникає проблема реалізації виробленого продукту, виконання робіт чи надання конкретної послуги. З іншого боку, певні сектори економіки потребують модернізації, для здійснення якої органи місцевого самоврядування можуть залучати приватні структури на концесійних умовах. Така форма господарювання, як концесія (з латинської мови "concessio", що в перекладі означає "поступка", "дозвіл"), вперше виникла у Франції, і на її умовах в XVII ст. було створено Південний канал ("Canal du Midi"), що включений у список світових надбань ЮНЕСКО.

Щодо розвитку концесійної діяльності в Україні, то з прийняттям у 1992 році Закону України «Про іноземні інвестиції» передбачено можливість залучення іноземних інвестицій на концесійній основі. Також статтею 1 Закону України «Про концесії» визначено, що концесія – це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику.

Основними стримуючими факторами для розвитку концесій в Україні є низька економічна ефективність інфраструктурних проектів, відсутність практичних механізмів надання гарантій з боку держави щодо повернення інвестицій, а також проблеми дотримання концесійного законодавства органами місцевого самоврядування, що можуть допускати порушення конкурентних правил допуску до концесії. Зокрема, існують проблеми з дотриманням Закону України «Про концесії», Закону України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності». Так, наприклад, передача однією стороною другій стороні водопровідної мережі в концесію для надання послуг з водопостачання споживачам може здійснюватись з порушенням визначеного законом порядку, оскільки укладення концесійного договору передувало прийняттю міською радою рішення про передачу в концесію об'єктів системи водогонів населених пунктів, що перебувають у комунальній власності та рішення про затвердження договору. Також при укладенні концесійного договору сторонами може не дотримуватись конкурсний порядок щодо передачі вказаного майна в концесію, не дотримуватись обов'язок державної реєстрації та нотаріального посвідчення договору, у зв'язку з чим в судовому порядку рішення міської ради може бути скасовано, а концесійний договір визнаний таким, що порушує публічний порядок та вчинений з метою, що суперечить інтересам держави і суспільства, а відтак є нікчемним в силу ст. 228 Цивільного Кодексу України. Тобто, такий концесійний договір підлягає визнанню недійсним та потрібно застосувати наслідки недійсності правочину на підставі ст.216 Цивільного кодексу України, зобов'язати сторону, якій було передано об'єкт концесії, повернути водопровідні мережі з інженерними комунікаціями та необхідним обладнанням. За таких умов, для приватних структур з'являються

не лише комерційні, але й політичні ризики, що знижує мотивацію до концесійних взаємовідносин.

Статтею 24 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" визначено, що органи місцевого самоврядування та їх посадові особи діють лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, передбачений Конституцією і законами України. Оскільки органи місцевого самоврядування наділені правом приймати певні рішення, то в разі прийняття актів, що не відповідають вимогам закону, порушуються права та охоронювані законом інтереси підприємств чи організацій, а також порушуються права власності. Незаконність може полягати, як у невідповідності акта компетенції органу, який його прийняв, так і в безпосередньому порушенні права власності прийняттям такого акту. Відповідно до ч.ч. 2,4 ст.6 Закону України «Про концесії» затверджено перелік об'єктів права комунальної власності, які можуть надаватися в концесію, що здійснюється виключно на пленарних засіданнях відповідних рад. Рішення про надання концесії на об'єкт права комунальної власності за результатами концесійного конкурсу приймає уповноважений орган місцевого самоврядування. Щодо об'єктів паливно-енергетичного комплексу, то у разі прийняття уповноваженим органом управління рішення про передачу в оренду чи концесію такого об'єкта, що перебуває у державній власності, здійснюється організаційно-технічна підготовка цього об'єкта до передачі відповідно в оренду чи концесію. Після завершення такої підготовки оголошується конкурс на право отримання об'єкта в оренду чи концесію. У строк, визначений уповноваженим органом управління, але не більше шести місяців з дня прийняття ним рішення щодо доцільності передачі такого об'єкта в оренду чи концесію, уповноважений орган управління спільно з підприємством, у господарському віданні або оперативному управлінні якого перебуває такий об'єкт, здійснює його організаційно-технічну підготовку до передачі в оренду чи концесію. Однак, в порушення вказаного порядку, органи місцевої влади можуть приймати рішення не на пленарних засіданнях, без проведення концесійного конкурсу, не приймати рішення щодо затвердження переліку об'єктів комунальної власності, які можуть передаватися в концесію, і відповідно укладений між міською радою та концесіонером концесійний договір буде вважатись недійсним з моменту його укладання.

Незважаючи на порушення безпосередньо концесійного законодавства, органами місцевого самоврядування одночасно може бути допущено порушення Закону України «Про захист економічної конкуренції», яким визначено, що державна політика у сфері розвитку економічної конкуренції та обмеження монополізму, вжиття заходів, які сприяють розвитку конкуренції, здійснюється в т.ч. органами місцевого самоврядування, які зобов'язані сприяти розвитку конкуренції. Згідно частини другої статті 25 Господарського кодексу України органам місцевого самоврядування, що регулюють відносини у сфері господарювання, забороняється приймати акти або вчиняти дії, що визначають привілейоване становище суб'єктів господарювання тієї чи іншої форми власності, або ставлять у нерівне становище окремі категорії суб'єктів господарювання чи іншим способом порушують правила конкуренції. Відповідно до статті 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції», економічна конкуренція – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товару на ринку.

Таким чином, внаслідок невиконання органами місцевого самоврядування вимог концесійного законодавства, може бути недопущено, усунено, обмежено чи спотворено конкуренцію, а такі дії можуть бути визнані як антиконкурентні.

В останні роки на місцевому рівні з'явилися позитивні приклади залучення приватних суб'єктів господарювання в сферу житлово-комунальних послуг, таких як тепло- і водопостачання. За даними Фонду державного майна України концесійні договори про передачу об'єктів комунальної власності в концесію укладені у Донецькій (Сніжнянська і Кураховська міські ради), Житомирській (Коростенська міська рада), Запорізькій (Кирилівська селищна рада), Миколаївській (Адамовська, Жовтнева, Іванівська і Краснопольська сільські

ради), Черкаській (Черкаська міська рада), Луганській (Луганська міська рада), Одеській (Брітовська сільська рада) областях. Для підтримання та розвитку концесійної форми господарювання необхідно насамперед зменшувати політичні ризики, що пов'язані з діями органів місцевого самоврядування та гарантіями, які потрібно закріплювати на законодавчому рівні, дотриманням конкурентних правил проведення конкурсних процедур.

ВЕРБИЦЬКА Г.Л.
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Однією з основоположних галузей вітчизняної економіки є машинобудування. Продукцією машинобудівних підприємств є засоби виробництва, які забезпечують ефективність функціонування всієї системи національної економіки, визначають рівень її розвитку, тому проблема підвищення її конкурентоспроможності в умовах глобалізації є надзвичайно актуальною.

Під конкурентоспроможністю продукції машинобудівних підприємств пропонуємо розуміти сукупність властивостей, які вигідно відрізняють продукцію від товарів-аналогів представлених на визначеному сегменті ринку конкурентами, оптимально поєднуючи співвідношення ціна-якість. Головними умовами здобуття певної ніші на вітчизняному та закордонному ринках є відповідність продукції машинобудівних підприємств необхідним технічним стандартам, можливість задовольнити усвідомлені та неусвідомлені потреби споживача, довговічність та надійність.

Світова економічна криза, та як наслідок загострення конкуренції у глобальному вимірі, негативно відобразилися на стані вітчизняних машинобудівних підприємств: спад обсягів виробництва продукції, зниження рентабельності, зростання частки збиткових підприємств. Основними проблемами низької конкурентоспроможності продукції машинобудівних підприємств України, на наш погляд, є: висока ступінь зносу основних засобів з використанням яких виготовляється продукція; хронічна нестача обігових коштів; низька інноваційна активність, а, як наслідок повільні темпи НТП; потреба в інвестиційних капіталовкладеннях; недостатня платоспроможність потенційних споживачів на внутрішньому ринку; наплив дешевого імпорту, як нового, так і вживаного.

У більшості країн світу машинобудування є пріоритетною галуззю національної економіки, так як має вагомий вплив на конкурентоспроможність продукції підприємств багатьох інших галузей. Конкурентні переваги закордонної машинобудівної продукції на внутрішньому ринку досягаються завдяки використанню іноземними конкурентами сучасних технологій, які суттєво знижують термін виробництва продукції та скорочують витрати, підвищують її якість та дозволяють реалізовувати проекти «під ключ».

Глобалізаційні перетворення і розбудова ринкової економіки вимагають впровадження стратегії інноваційного розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств, що неможливо здійснити без розв'язання проблеми нестачі інвестиційних ресурсів. В сучасних умовах прискореного НТП вітчизняні машинобудівні підприємства в значній мірі використовують технології, які залишилися нам у спадок від колишнього СРСР. Це зумовлено тим, що до анексії українського Криму та військового конфлікту на Донбасі, вітчизняна машинобудівна промисловість була надмірно зорієнтована на ринки Російської Федерації. Тільки докорінна реконструкція виробничих потужностей машинобудівних підприємств дозволить виготовляти високотехнологічні товари та підвищити продуктивність праці при їх виробництві. Тому зростання рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних машинобудівних підприємств, шляхом приведення виробничих процесів у відповідність до галузевих директив ЄС, неможливе без дієвої державної підтримки галузі, зокрема створення умов для одержання довгострокових

кредитів за пільговими ставками, зниження податкового навантаження, розширення фінансування НДДКР з державного бюджету, збільшення обсягу державних замовлень. При сприятливих політичних, соціально-економічних та зовнішніх чинниках, машинобудівна галузь здатна забезпечити стабільний розвиток та функціонування вітчизняної національної економіки, зайняти чільне місце у зростанні експортного потенціалу України.

ВІБЛИЙ П.І., СТАСІВ С.І.
Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИВАННЯ ВЕНЧУРНИХ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Під інноваційним підприємством слід розуміти процеси створення і використання нововведень. Серед малих підприємств, все більшого поширення набуває їх специфічна форма – венчурні підприємства, які займаються інвестиційною діяльністю в Україні. Венчурні підприємства – підприємства, які здійснюють інженерні розробки, наукові дослідження і впроваджують нововведення, здебільшого за державними субконтрактами і на замовлення великих фірм.

Сучасні малі венчурні підприємства – досить ефективні і гнучкі структури, які відрізняються прямою особистою зацікавленістю працівників підприємства та інвесторів у якнайшвидшій ефективній реалізації розроблюваної ідеї, об'єкта, технології, винаходу, причому з мінімальними витратами. Однією з переваг венчурних малих підприємств є те, що розробляючи нові технології та вироби, вони одночасно можуть виявити найперспективніші напрями інновацій і безперспективний шлях розвитку досліджень, що призводить до значної економії ресурсів[1]. Вони також підштовхують великі підприємства до інноваційної активності, стимулюють конкуренцію. На ранніх стадіях розвитку для венчурних малих підприємств характерні високі ризики, коли їх комерційне майбутнє виглядає непевно та невизначено. Ризикові малі венчурні підприємства розвиваються досить ефективно, що робить їх діяльність ефективною та доцільною.

Важливою особливістю венчурних інвестицій є те, що прибуток створюється внаслідок росту капіталізації підприємства під час «спільного партнерства» з інвестором, який активно сприяє цьому через участь в розробці стратегії, управлінні бізнесом, підборі персоналу та просуванні продукції. Створюються венчурні підприємства Світовий досвід показує, що роль венчурної індустрії полягає у такому [4, с. 90]:

- перерозподілі фінансових ресурсів у масштабах економіки завдяки окремим перевагам, таким як оперативність прийняття інвестиційних рішень, чітка оцінка ризиків і відсутність суб'єктивних підходів під час розподілу фінансових ресурсів;
- створенні нових комерційних успішних інноваційних підприємств, які є ініціатором росту галузей в інноваційній сфері;
- створенні додаткових робочих місць для висококваліфікованого персоналу в нових інноваційних сферах;
- забезпеченні довгострокових результатів розвитку підприємств завдяки більш якісному стратегічному баченню з чітким і сфокусованим операційним контролем;
- підвищенні норми прибутку у економіці в цілому, оскільки у венчурному бізнесі вона завжди вище середньої в країні та галузі.

на договірній основі з використанням засобів фізичних та юридичних осіб, кредиторів, державних та приватних інвестицій. Слід зауважити, що венчурні малі підприємства можуть фінансувати великі підприємства, страхові та фінансові компанії, різного роду фонди, банки, фізичні особи, що володіють власним вільним капіталом. Державні органи можуть виконувати роли фінансиста, замовника, організатора, джерела науково-технічної інформації. На різних інвестиційних фондах базується розвиток венчурних малих підприємств. Найбільш

привабливими сферами для інвестиційних проєктів венчурних підприємств в Україні є медицина і телекомунікації[2, с.67].

Можна виділити ряд аспектів, які визначають успіх малого венчурного підприємства на ринку інноваційної технології та високих технологій, а саме:

–здатність до партнерства та такого стану, коли об'єднання зусиль призведе до найбільшого успіху. Формування партнерських відносин неминуче, жодне підприємство в інноваційній економіці не зможе функціонувати наодинці;

–здатність до безперервного розвитку та новаторства;

–швидкість розвитку, що відповідає швидкості розвитку ринку. Тобто, якщо у підприємства є ідея, потрібно діяти відразу;

–культивування талантів. В першу чергу тих, котрі визначають головну компетенцію венчурного підприємства[3].

Принцип партнерства – один з основних принципів, яких дотримується венчурний інвестор, тобто він не стільки пропонує гроші, скільки себе зі всіма своїми зв'язками, досвідом, навичками в якості партнера. Нерозвиненість венчурної інфраструктури, нестабільне зовнішнє середовище, у зв'язку з нерозвиненістю фондового ринку спостерігається низька ліквідність венчурних інвестицій, іноземне походження венчурного капіталу, брак прозорості й відкритості в бізнесі а також слабка інформаційна підтримка є основними перешкодами розвитку венчурного інвестування.

До позитивних зрушень венчурного інвестування можна віднести:

– впровадження пільгового режиму оподаткування венчурних підприємств, що інвестують в інноваційні проєкти;

– кредитування інноваційної діяльності;

– використання державою спеціальних важелів регулювання інноваційною діяльністю;

– внесення змін до законодавчих та нормативно правових актів, державних проєктів та програм.

Важливим чинником стабільного розвитку венчурних підприємств є державна підтримка, яка повинна проявлятися двома формами – прямим і опосередкованим регулюванням. Пряма підтримка передбачає: надання пільгових кредитів і грантів, фінансування з бюджету, створення умов для залучення іноземного і приватного капіталу. До опосередкованого регулювання належить: цінова та амортизаційна політика, податкові пільги, що створюють позитивний інвестиційний та інноваційний клімат в економіці [2,с.91].

Отже, комплексна і ефективна підтримка розвитку венчурних малих підприємств державою може мати сприятливий вплив на його розвиток, враховуючи складні аспекти ведення бізнесу в Україні. Для України становлення малого підприємства є державною задачею, оскільки воно є рішенням таких соціальних проблем, як: розвиток однопрофільних регіонів, безробіття та покращення добробуту населення.

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 №4-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
- 2.Головінов О.М. Базові функції венчурного капіталу в контексті розвитку інноваційної економіки / О.М. Головінов // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Д: ДонНУЕТ, 2011. – Вип. 31, т. 1. – С. 67-97.
- 2.Офіційний сайт Української асоціація інвестиційного бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/>
3. Москвін С.О. Венчурні фонди інноваційного розвитку [Текст] / С.О. Москвін // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №2(92). – С. 89-96

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ

Іноземні інвестиції відіграють дуже вагомую роль у розвитку національної економіки. Вкладення коштів іноземними інвесторами в національну економіку сприяє активізації інвестиційного процесу, запровадженню нових технологій, використанню досвіду передових країн, розвитку малого і середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу територій та ін. Розвиток всіх галузей, зокрема базових, під час переходу до ринкової економіки відбувається за рахунок залучення інвестування.

Актуальність проблеми залучення іноземних інвестицій є невід'ємною частиною розвитку національної економіки України, сприяючи її входженню у глобальне бізнес-середовище та підвищуючи інвестиційну привабливість. Ефективність іноземного інвестування значною мірою залежить від правильного вибору пріоритетних напрямків реалізації інвестиційних проектів. Однак, перш ніж формувати пріоритети іноземного інвестування, необхідно визначитися з основними проблемами та недоліками цього процесу[3].

Головними проблемами, що перешкоджають здійсненню іноземного інвестування є:

- невизначеність інституційно-правового механізму залучення недержавних інвестицій, зокрема, розвитку державно-приватного партнерства;

- низькі темпи та недостатня державна підтримка впровадження високих технологій та інновацій;

- несприятливий інвестиційний клімат в Україні, у тому числі, внаслідок світової фінансово-економічної кризи, яка призвела до максимальної недоступності міжнародних фінансових ресурсів;

- недосконале законодавче забезпечення з питань захисту прав власності, адміністрування податків, виділення земельних ділянок, здійснення підприємницької діяльності у цілому;

- недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності та розвитку системи підготовки інвестиційних програм і проектів для залучення державних інвестицій та ін.[2].

Для того аби національна економіка була інвестиційно привабливою, необхідно досягнути високого рівня інвестиційного клімату, тобто забезпечувати певні умови для інвестування, а саме: сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, соціально-культурних, організаційно-правових і географічних чинників, які характерні для національної економіки і виділяють її серед інших країн для іноземного інвестора.

Для ефективного розвитку економіки держави потрібно залучати якомога більшу кількість довгострокових інвестицій, при чому в такі галузі, як: аграрна, наукова, промислова. Крім того, ще одним важливим фактором для формування сприятливого інвестиційного клімату в країні є стабільна банківська система [1].

Отже, неспроможність подолати вищеперераховані проблеми є причиною негативного інвестиційного клімату в Україні, і тільки вирішення цих негативних аспектів призведе до покращення інвестиційного іміджу, збільшення робочих місць та зростання рівня життя населення. Відповідно український ринок стане прибутковим, а значить бажаним для іноземних інвесторів.

1. Бабич В.Д. Аналіз особливостей залучення іноземних інвестицій в національну економіку України / В.Д. Бабич // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2015. - № 3(1). - С. 108-112. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>
2. Герзанич В.М. Основні недоліки і проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні/ В. М. Герзанич//Ефективна економіка.-2015,- №4
3. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу:<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>.

АЛЬТЕРНАТИВНІ СТАНДАРТИ РИНКОВОГО АНАЛІЗУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Теорія галузевих ринків за близько століття свого активного розвитку розробила ряд підходів до аналізу ринків, які сьогодні уже набули статусу непорушних правил, стандартів ринкового аналізу. Сюди відноситься вимога досліджувати ринок у релевантних товарних, територіальних і часових межах, оцінювати бар'єри для потенційної конкуренції та структуру ринку, враховувати в ході оцінки останньої відносини контролю між учасниками ринку та іншими пов'язаними особами. Уся множина суб'єктів господарювання, пов'язаних між собою відносинами контролю, для цілей ринкового аналізу вважаються єдиним суб'єктом господарювання.

Вимога врахування відносин контролю спостерігається у переважній більшості теоретичних досліджень, а також закріплена у законодавстві більшості країн світу [1, ст. 4]. Втім відкритим залишається питання – як правильно його застосовувати на ринках з потужною державною присутністю? Чи слід розглядати державу, що є власником державних підприємств, як фактор інтеграції контролю над різними державними підприємствами? Чи достатньою є наявність спільного власника в особі держави для визнання усіх державних підприємств, що діють на ринку, єдиним суб'єктом господарювання з точки зору ринкового аналізу? Чіткої відповіді на ці питання сучасна економічна література не дає.

Якщо проаналізувати характер контролю держави над державними підприємствами у плановій моделі економіки, що передбачає повну відсутність економічної самостійності підприємств, які працюють в межах розроблених державою планів випуску продукції, продаючи її за заздалегідь визначеними державою цінами, то слід говорити про необхідність спільного обліку усіх державних підприємств для цілей ринкового аналізу. Адже жодне з підприємств не розробляє самостійно власної ринкової стратегії, дотримуючись встановленої йому державою ролі, а отже – не виступає незалежним учасником конкурентних відносин. Якщо ж говорити про сучасну ринкову економіку з дисперсною структурою власності капіталу, взявши за основу, наприклад, американську модель, де держава виступає лише одним із акціонерів підприємств державної власності, а функції володіння, управління і регулювання розділені між собою, то слід говорити про існування потреби окремого обліку кожного державного підприємства. Адже вплив держави на його господарську діяльність є обмеженим, проявляючись лише в дискретних актах призначення менеджменту державного підприємства, затвердження звітів його роботи тощо.

На користь валідності останнього підходу свідчить і домінування принципів ринкової економіки як основи організації національних економік переважної більшості країн світу, і значний науковий доробок вчених-економістів, що, досліджуючи проблеми корпоративного управління загалом і управління державними підприємствами зокрема, роблять наголос на обмеженості ролі держави і окремих громадян, як кінцевих власників державного майна, в управлінні державними підприємствами. Продовжуючи дослідження агентської проблеми розпочаті А. Берлі і Г. Мінзом, М. Дженсенон, В. Меклінгом і Ю. Фама, Чару піднімає питання обмеженості контролю акціонера в особі держави за діяльністю державних підприємств [2]. Якщо агентська проблема виникає у приватному бізнесі, де менеджмент корпорації є посередником першої руки між акціонерами і їх майном, то у державному секторі, де існує довгий ланцюжок посередників (депутати як обрані представники народу – суб'єкти виконавчої влади – обраний ними менеджмент державних підприємств) між кінцевим власником – громадянином і його майном – вона стоятиме ще гостріше, формуючи додатковий аргумент на користь окремого обліку державних підприємств при здійсненні ринкового аналізу – формування для них виключення із загального правила «єдиного / спільного контролю».

Водночас не слід і недооцінювати координаційну функцію держави, особливо, коли мова йде про конкурентні стратегії кількох державних підприємств, підпорядкованих єдиному регулятору, як має місце в сфері енергетики, транспорту, комунальних послуг тощо. Проведене нами дослідження діяльності підприємств державної форми власності в різних країнах показало, що неокласичний стандарт ринкового аналізу державних підприємств, що передбачає їх роздільний облік, слід застосовувати тоді, коли діяльність державних підприємств характеризується господарською самостійністю (не тільки формальною, але й дійсною), а управлінські функції профільного державного відомства є обмеженими і чітко регламентованими, не передбачаючи можливості визначального впливу на вибір конкурентної стратегії підприємства. Інституційний стандарт ринкового аналізу державних підприємств, що вимагає врахування спільного акціонерного контролю з боку держави як координуючого суб'єкта, підлягає застосуванню тоді, коли господарська діяльність державних підприємств підлягає контролю та вирішальному впливу з боку управляючого державного органу, який, усвідомлюючи взаємозалежність ринкових учасників, приймає управлінські рішення щодо підконтрольних йому підприємств в цілях максимізації сукупних вигод (прибутку, соціальних ефектів тощо) усієї множини таких підприємств, забезпечуючи координацію їх конкурентних стратегій.

Оскільки дійсна цільова функція державного управління в тій чи іншій галузі, на тому чи іншому ринку зазвичай невідома досліднику, то визначення потребує система опосередкованих критеріїв вибору стандарту для ринкового аналізу державних підприємств. До таких критеріїв можна віднести:

- ⇒ тип економічної системи та роль держави в структурі її господарського механізму;
- ⇒ тип державного підприємства та законодавчо обумовлена ним міра залежності підприємства від профільного органу державного управління;
- ⇒ функціональна залежність діяльності державного підприємства від дій органів державної влади;
- ⇒ структура контролю держави над належними їй активами;
- ⇒ характер взаємодії різних органів державної влади у підпорядкуванні яких знаходяться державні підприємства.

Користування цими критеріями вибору стандарту ринкового аналізу державних підприємств дозволить зробити відповідний вибір більш обґрунтованим, а сам ринковий аналіз і його результати – коректнішими. Введення відповідного критеріального відбору та заснованого на ньому застосування відповідного ситуації стандарту ринкового аналізу державних підприємств в затверджену національними конкурентними відомствами методологію дослідження ринків являтиме собою реальний крок у напрямку реалізації принципу конкурентної нейтральності, проголошеного переважною більшістю національних конкурентних законодавств, втім мало де реалізованого по-справжньому.

1. EC Council Regulation (2004) On the Control of Concentrations between Undertakings No 139/2004 of 20 January 2004 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/regulations.html>
2. Charreaux, G. (1997). L'entreprise publique est-elle nécessairement moins efficace. La revue Française de Gestion, pp 38-56.

ГОРБАЛЬ Н.І., ГОШОВСЬКА О.В., ПОЛТАВЦЕВА А.І.
Національний університет “Львівська політехніка”

НАЦІОНАЛІЗАЦІЯ «ПРИВАТБАНКУ»: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Розглянуто сутність та значення націоналізації, представлено історичну довідку націоналізації світових банків, актуальну ситуацію банківської системи України. Крім того висвітлено основні показники діяльності ПриватБанку, визначено основні проблеми і вимоги до

банку. Також визначено основні наслідки переходу ПриватБанку у власність держави, розглянуто основні причини поганого впливу націоналізації банку на життя держави.

Ключові слова: націоналізація, банк, банківська система, держава, борг.

Постановка проблеми. Нещодавно новина про націоналізацію одного з найкрупніших банків України – ПриватБанку – сколихнула всю країну. Більшість населення негативно сприйняла цей факт, навіть не розуміючи переваг та недоліків такого явища. Тому доцільно розкрити сутність і причини націоналізації, висвітлити реальні наслідки цього процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку банківської системи вивчали такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: І.Лютий, І.Сенищ, М.Римар. Сучасний погляд на проблеми банківської діяльності розглядали Подік С., Лис І., Патрікац Л., Бойчук М. вивчали проблеми банків і перспективи глобалізації. Тенденції та перспективи розвитку банківської системи України розглядала Деревська О. С.М. Лаптев, М.П. Денисенко, В.Г. Кабанов, О.С. Любунь займалися аналізом вітчизняного та зарубіжного досвіду націоналізацій. Питаннями розробки методичних і практичних аспектів оцінки стабільності вітчизняної банківської системи займалися: С.В.Міщенко, С.В.Науменкова, О.І.Барановський та інші науковці.

Цілі статті – дослідження доцільності націоналізації «ПриватБанку», визначення перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні існує декілька способів порятунку фінансово неспроможних банків. Основними з них є рефінансування, тимчасова адміністрація банку та націоналізація.

Враховуючи скандальну ситуацію з одним із найбільших українських банків – «ПриватБанком» - мова йтиме саме про націоналізацію. У більшості країн націоналізація банків відбувалася в два етапи. На першому етапі, коли проводилися демократичні, антиімперіалістичні і антифеодальні перетворення, були націоналізовані емісійні банки і крупні комерційні банки, буржуазії, що належали, пов'язаною з іноземним капіталом. Всі інші кредитні установи були узяті під контроль державних емісійних банків. На другому етапі — етапі соціалістичних перетворень, була завершена націоналізація банків і встановлена державна монополія банківської справи. Сьогодні фінансова криза висунула українським банкам жорстку вимогу докапіталізації як єдиної можливості їх подальшого існування. В іншому випадку кредитним установам загрожує посилення проблеми неплатоспроможності і відхід з ринку.

Важливо, що для більшості вітчизняних банків на початку основною проблемою став не брак капіталу, а ліквідність. Цю проблему при бажанні власників банку і регулятора легко можна було б вирішити рефінансуванням НБУ. Однак – два великих системних банки Надра Банк і Укрпромбанк стали жертвами першої хвилі кризи. Проблема нестачі капіталу вітчизняних банків стала проявлятися трохи пізніше, у міру погіршення якості кредитного портфелю. У першу чергу, з таким викликом зіткнулися банки з великою часткою інсайдерських кредитів, – передбачаючи проблеми, власники та інші пов'язані особи просто перестали обслуговувати позики. Така ситуація характерна, мабуть, для всіх трьох націоналізованих урядом банків (Укргазбанк, Родовід-Банк, банк «Київ»).

ПриватБанк – найбільший банк країни за обсягом активів і за кількістю клієнтів. Активи банку станом на початок листопада 2016 р. – 271 млрд. грн. За 9 місяців 2016 року банк отримав 590 млн. грн. прибутку. Зобов'язання банку оцінюються в 241 млрд. грн. Сумарно кошти клієнтів становлять 195 млрд. грн., з них 40 млрд. грн. – кошти юросіб, все інше – 155 млрд. грн. – кошти, розміщені фізичними особами. Банк володіє найбільшим портфелем позичальників, на 1 листопада 2016 р. він перебував на рівні 180 млрд. грн, при цьому 155 млрд. грн. – кредити, видані компаніям і лише 24 млрд. грн. – кредити населенню. Зі звітності НБУ слідує, що резерви ПриватБанку під такий великий кредитний портфель юридичних осіб становили 20,4 млрд. грн.

12 грудня 2016 р. Національний банк представив звіт про фінансову стабільність, в якому були оприлюднені дані кредитних ризиків різних груп банків. Найбільш вразливою виявилось 1 група, в яку входять 8 найбільших фінансових установ, включаючи ПриватБанк. Згідно з даними НБУ, зазначена група не спроможна здійснити докапіталізацію на 132 млрд. грн.

Замість 161 млрд. грн, які визначив НБУ в ході діагностики, банки відрахували в свої резерви лише 44 млрд. грн.

У жовтні 2016 р. агентство Fitch Ratings оцінило якість кредитного портфеля ПриватБанку. Станом на кінець першого півріччя 2016 р. непрацюючі кредити ПриватБанку (з простроченням понад 90 днів) становили 12% всіх кредитів, а кредити, віднесені до знецінених в індивідуальному порядку і ті, що не належать до непрацюючих, – 28%. При цьому покриття резервами сукупних знецінених кредитів (включаючи непрацюючі) знаходилося на низькому рівні - 37%, а непокриті резервами знецінені кредити становили 156% основного капіталу за методологією Fitch.

Загалом до «Приватбанку» є дві ключові вимоги щодо його діяльності:

1. Величезний борг перед Національним банком. «Приватбанк» винен НБУ 26 млрд грн. Сторони тільки недавно домовилися про розмір платежів з виплати боргу. Через наявність рефінансування і стабкредитів від НБУ у «Приватбанку» є ряд обмежень. Наприклад, він не має права нарощувати активи.
2. Значний обсяг кредитів «пов'язаним особам» – компаніям, які пов'язані із власниками банку. Частка «інсайдерських» кредитів банку перевищує 25% за офіційними даними, а ліміт не більше 20%. Експерти вважають, що реальний обсяг інсайдерських кредитів в системі сьогодні є набагато більшим, ніж показує офіційна статистика. Звідси і низька якість застав банку за проблемними кредитами.

За словами директора з інформаційних технологій «Приватбанку» Д. Дубілета з тих пір, як почався військовий конфлікт на Сході України, банк пережив сім інформаційних атак. Будь-який інший банк не пережив би жодної з них, але остання атака була найважчою. Кожен день оновлювалися рекорди за кількістю коштів, виданих клієнтам в банкоматах і відділеннях. Останньою атакою, за словами Дубілета, яка зіграла ключову роль, був випуск новин на «Інтері», в якому йшлося про те, що невдовзі «ПриватБанк» призупинить всі платежі. Рішення про добровільну і мирну передачу банку у володіння державі було прийнято саме в той момент, коли стало зрозуміло, що цю інформаційну атаку банк не переживе.

Таким чином, на сьогоднішній день банківська система України є досить нестійкою та потребує значних втручань з боку держави. Націоналізація ПриватБанку – несприятливе рішення, але воно є найкращим з усіх можливих в даній ситуації. Враховуючи велику кількість інформаційних атак, втрачених коштів та махінацій власників, українська держава чи не вперше прийняла складне рішення та взялась вирішувати проблему, а не залишилась осторонь, чекаючи поки вона сама зникне. Крім того, мало не вперше український уряд поставив економічну необхідність вище політичної доцільності. Варто відзначити, що даний процес має свої переваги та недоліки. З одного боку, що українські платники податків заплатять кілька сотень млрд. грн. зі своїх кишень та в тому, що український державний борг зросте майже на 5 млрд. дол. Але, з іншого боку - клієнтам гарантовано 100% коштів. Економічна сторона країни – це достатньо серйозний та важкий аспект управління. Тому перспективи подальших досліджень, в першу чергу, полягають у визначенні та обґрунтуванні основних напрямів підвищення фінансової стійкості української банківської системи для забезпечення її ефективного функціонування, як ключового джерела економічного розвитку та фінансової стабільності.

ГРІШНОВА О.А.,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

БРІНЦЕВА О.Г.,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЧИННИКИ ФІКТИВІЗАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В СФЕРІ НАУКИ ТА ОСВІТИ

Сучасний стан та тенденції в сфері науки та освіти свідчать про значний негативний вплив фіктивізаційних чинників, зростання обсягів фіктивного людського капіталу, який

активно формується та використовується на шкоду суспільству. За нашим визначенням, фіктивний людський капітал – це сформований і накопичений людиною в результаті непродуктивних та протиправних інвестицій (або деформований в результаті тривалого невикористання) певний запас фіктивних характеристик здоров'я, знань, навичок, здібностей, який цілеспрямовано використовується цією людиною в соціально-трудовах відносинах, не сприяє зростанню продуктивності праці, але при цьому впливає на зростання доходів свого власника, зменшуючи можливий прибуток підприємства та національний дохід. Залежно від сфер формування можна виокремити такі поширені види фіктивного людського капіталу: 1) фіктивний капітал освіти використовує людина, яка отримала фіктивні документи про середню освіту / вищу освіту / науковий ступінь / вчене звання; 2) фіктивний капітал професійних навичок використовує людина, яка має фіктивні документи про професійну кваліфікацію (сертифікати про успішне закінчення мовних курсів, посвідчення водія та ін., про атестацію, професійне навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовку тощо); 3) фіктивний капітал здоров'я використовує людина, яка пройшла формальний профілактичний медичний огляд, має фіктивні документи про задовільний стан здоров'я, що дозволяє їй працювати, навчатись, носити зброю, керувати транспортними засобами, відвідувати оздоровчі заклади та ін. [1].

Сфера науки та освіти наразі переживає досить непрості часи. Скорочення видатків на фінансування НАН України, досить низький рівень заробітної плати у більшості вітчизняних ВНЗ на тлі зростаючих вимог до рівня професійної підготовки, коли вимоги до науково-педагогічних працівників наближаються до європейських, а заробітні плати залишаються українськими – все це обумовлює підвищений інтерес, жваву дискусію у ЗМІ та соціальних мережах і безперечну актуальність досліджуваної проблематики. Фіктивізація людського капіталу в сфері науки та освіти зумовлена передусім такими чинниками:

1) зі зменшенням фінансування наукова діяльність у вітчизняних ВНЗ та установах НАН України набуває дедалі формальнішого характеру. На перший план виходять кількісні показники, а не якість наукових робіт. Фактично, звіти про науково-дослідну роботу спрямовані суто на облік кількісних показників з їх групуванням за багатьма ознаками (публікації у вітчизняних та закордонних журналах та збірниках, які включені або не включені до наукометричних баз Scopus, Web of Science та інших; участь у конференціях, вік науковців та ін.). Ці показники не можуть повною мірою відобразити якість наукових робіт, їх внесок у економічне зростання, економічний і соціальний ефект від проведення наукових досліджень;

2) зі зменшенням фінансування активізується участь ВНЗ та установ НАН України у міжнародних проектах, діяльність із залучення міжнародних і вітчизняних грантів. Однак, і в цьому випадку робота за науково-дослідними темами та проектами нерідко має формальний характер і не забезпечує ефективності цих проектів, їх корисності для економіки та суспільства;

3) про відірваність наукової діяльності від вирішення суспільних проблем свідчить також формальний характер взаємодії наукових установ та ВНЗ із бізнесом. Мало наукових розробок мають реальні можливості комерціалізації. Так, у 2015 р. інноваційна продукція становила тільки 1,4 % загального обсягу реалізованої промислової продукції [3, с. 170]. Закономірним наслідком незатребуваності наукових розробок є те, що науковці багато статей публікують за власні кошти;

4) досить багато часу викладачів йде на розробку методичного забезпечення, формування штучних, мало використовуваних у практичній роботі складових навчальних дисциплін, які не потрібні ні викладачам, ні студентам. Тобто, треба не говорити і писати про формування і розвиток, наприклад, компетенцій, а давати студентам матеріал та завдання, які б їх формували;

5) високою часткою плагіату в дисертаціях. За приблизними підрахунками [4], залежно від галузі знань, плагіат містять від 5 до 80% дисертацій. Найменше – в дисертаціях з фізики, математики і хімії, найбільше – з в дисертаціях соціально-гуманітарних наук (з яких захищається до 2/3 усіх дисертацій) [1], можна припустити, що не менше 30 % дисертацій – з плагіатом;

б) низьким рівнем поширення інформації про результати наукової діяльності. Так, зокрема, в світі щорічно публікуються близько 1,5 млн. рецензованих статей. Однак, 82 % рецензованих статей, опублікованих з гуманітарних наук, 32 % статей з соціальних наук і 27 % статей з природничих наук не процитовані жодного разу. Тільки 20 % процитованих статей прочитані. В середньому стаття в рецензованому журналі читається повністю не більше, ніж 10 людьми [5]. Така ситуація характерна не тільки для наукової сфери – зі збільшенням обсягів інформації стає дедалі важче її опрацювати, виокремлювати дійсно важливі факти в нескінченному інформаційному потоці. В науковій діяльності правильні акценти щодо пріоритетності ознайомлення з науковими статтями дозволяють визначити авторитетні журнали, а також наукометричні бібліометричні системи (Scopus, Google Scholar, РІНЦ). Чим більше наукова праця має цитувань, тим більша ймовірність, що вона становить цінність для науки та потребує першочергового ознайомлення в рамках роботи над певною темою.

7) асиметріями на ринку праці, які пов'язані з невідповідністю між кількістю людей, які мають вищу освіту та кількістю робіт, для виконання яких вона реально потрібна. Тому багатьом працівникам рекомендують «забути все, чому їх вчили в університеті» і здобувати досить примітивні практичні навички, які необхідні для успішного виконання трудових функцій. Це призводить до фіктивізації сформованого в освітній сфері людського капіталу, його різноманітних деформацій, зниження цінності вищої освіти. За умови інноваційного розвитку національної економіки ця проблема була би менш гострою, адже робочі місця б більшою мірою відповідали наявному трудовому потенціалу суспільства. Однак, наявна кон'юнктура вітчизняного ринку праці призводить до фіктивізації людського капіталу частини працівників з вищою освітою, посиленню міграційних настроїв та збільшення відтоку висококваліфікованих працівників закордон.

Безумовно, основною причиною поширення фіктивізаційних процесів, зокрема і у сфері науки, є тотальний правовий нігілізм, бажання обійти закони і норми, отримати особисту вигоду попри збитки для суспільства і країни. Не можна подолати ці тенденції без загального оздоровлення суспільства, зменшення корупції, поширення прозорості діяльності на всіх рівнях. Важливе значення у цьому має соціальна відповідальність як самих вчених, так і керівників наукових установ, яка починається з обов'язковості дотримання законів і норм для всіх і кожного.

1. Грішнова О.А., Брінцева О.Г. Фіктивний людський капітал: сутність, характерні особливості, чинники формування / О.А. Грішнова, О.Г. Брінцева// Демографія та соціальна економіка. - № 1 (23). - 2015. - С. 90-101.
2. Кількість захищених докторських дисертацій в Україні за галузями науки (1993-2016). Блог Романа Радейка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aphd.ua/kilkist-zakhyshchenykh-doktorskykh-dysertatsii-v-ukrani-za-haluzyamy-nauky-1993-2016/>
3. Наукова та інноваційна діяльність України у 2015 р. Статистичний збірник. - К.: Державна служба статистики України. – 2016. – 257 с.
4. Пархоменко Т. Ціна плагіату або де взяти гроші на зарплати освітянам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.censor.net.ua/columns/14968/tsina_plagiatu_abo_de_vzatyat_groshi_na_zarplaty_osvityanam
5. Biswas K., Kirchherr J. Prof, no one is reading you [Electronic resource]. – Available at: <http://www.straitstimes.com/opinion/prof-no-one-is-reading-you>

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ БІОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В сучасних умовах підвищення обсягу і швидкості поширення інформації, технологізації інформаційного протиборства, для забезпечення геополітичного авторитету держави важливого значення набувають інформаційні фактори. Інформаційний простір стає ареною геополітичної конкуренції та важливим інструментом впливу на свідомість населення. Інформаційна безпека України є складовою національної безпеки та впливає на захищеність національних інтересів в багатьох сферах життєдіяльності суспільства, включаючи сферу біологічної безпеки.

Доктриною інформаційної безпеки України до життєво важливих інтересів суспільства та держави віднесено формування позитивного іміджу України у світі, донесення оперативної, достовірної і об'єктивної інформації про події в Україні до міжнародної спільноти. Загрозами національним інтересам визнано проведення державою-агресором спеціальних інформаційних операцій в інших державах з метою створення негативного іміджу України у світі. До пріоритетів державної політики в інформаційній сфері віднесено боротьбу з дезінформацією та деструктивною пропагандою, а також недопущення використання міжнародного інформаційного простору в деструктивних цілях або для дискредитації України на міжнародному рівні [1]. Стратегією національної безпеки до загроз інформаційній безпеці кібербезпеці і безпеці інформаційних ресурсів віднесено: ведення інформаційної війни проти України; відсутність цілісної комунікативної політики держави, недостатній рівень медіа-культури суспільства; уразливість об'єктів критичної інфраструктури, державних інформаційних ресурсів до кібератак; фізична і моральна застарілість системи охорони державної таємниці та інших видів інформації з обмеженим доступом [2].

За даними літератури основними формами деструктивних впливів на інформаційний простір є: проведення спеціальних інформаційних операцій та актів зовнішньої інформаційної агресії; блокування передачі повідомлень; вплив на форму повідомлень, механізми передачі, зберігання, обробки даних тощо [3]. Отже, спеціальні інформаційні операції та акти зовнішньої інформаційної агресії у сфері біологічної безпеки передбачають завдання шкоди життєво важливим інтересам держави у цій сфері та здійснення вигідного впливу для отримання переваг державою - ініціатором проведення такої операції. Необхідно відзначити, що такі операції, зокрема у сфері біологічної безпеки, проводяться спеціальними органами іноземних держав або транснаціональних структур, уповноваженими суб'єктом інформаційної війни на здійснення діяльності та передбачають проведення акцій деструктивного впливу для сприяння вчиненню протиправних дій спрямованих на підрив та ослаблення державного ладу, можуть бути спрямовані проти суб'єктів, що приймають рішення у сфері біологічної безпеки, а також для компрометації та завдання шкоди опонентам, або для політичної чи економічної дестабілізації. З метою здійснення прихованого впливу іноземних держав у сфері біологічної безпеки використовуються такі методи як: дезінформування, пропаганда, психологічний тиск, тощо. Широко використовується упереджене висвітлення спеціально підібраних правдивих даних, а також подача правдивих даних у спотвореному вигляді. Внаслідок подібних маніпуляцій виникає ситуація, коли суб'єкти забезпечення біологічної безпеки держави, фактично знають правдиву інформацію про наміри або конкретні дії країни-агресора, однак сприймають їх адекватно і не готові протидіяти негативному впливу.

Важливим інструментом сучасної інформаційної боротьби є інформаційна зброя, здатна завдавати значної шкоди національним інтересам, підривати основи державності; дискредитувати органи влади та ускладнювати прийняття ними важливих рішень, блокувати систему державного управління у сфері біологічної безпеки; створювати атмосферу

напруженості в суспільстві, дезорганізувати економіку, систему комунікацій; підірвати міжнародний авторитет держави тощо. Інформаційний вплив може здійснюватись на інформаційні ресурси державного управління у сфері біологічної безпеки, науково-дослідних установ; системи зв'язку і управління, їх інформаційне забезпечення; центри обробки та аналізу інформації; морально-психологічний стан співробітників. Ми поділяємо думку вітчизняних і закордонних дослідників що найбільш ефективним є використання інформаційної зброї в рамках проведення скоординованих спеціальних інформаційних операцій.

Важливим аспектом інформаційної боротьби в зазначеній сфері є інформаційно-технічна боротьба. Інформаційна зброя може бути ефективним засобом знищення, зміни або викрадення інформаційних масивів; здобування необхідної інформації внаслідок подолання систем захисту, обмеження або заборони доступу до них законних користувачів; дезорганізації роботи технічних засобів, виведення з ладу телекомунікаційних та комп'ютерних мереж, високотехнологічного обладнання, що забезпечує життєдіяльність суспільства і функціонування органів державного управління. Інформація, що циркулює в автоматизованих системах державного управління та зв'язку, які є невід'ємними компонентами структури державного управління у сфері біологічної безпеки, стає критично важливим державним ресурсом, що впливає на національну безпеку. Використання засобів реалізації програмно-технічних методів збирання, спотворення, знищення інформації та впливу на функціонування інформаційних систем, дозволяє здійснювати несанкціонований доступ до комп'ютерних систем, визначати коди доступу, інформацію про зашифровані дані та каналами обміну передавати отримані відомості зацікавленим країнам. Крім того, можливе використання біологічних засобів, здатних знищувати електронні схеми та радіоізоляційні матеріали, а також мультимедійних та програмних засобів здатних впливати на підсвідомість операторів інформаційних та погіршувати стан їх здоров'я. Найбільш вразливими до такого впливу у сфері біологічної безпеки є інформаційні та облікові автоматизовані системи обробки облікової інформації суб'єктів забезпечення біологічної безпеки; електронні інтегровані системи спостереження за захворюваннями тощо. Тому відсутність належного контролю за діяльністю зі створення та захисту систем збору, обробки, зберігання і передачі інформації у сфері біологічної безпеки, особливо у разі залучення до зазначеної діяльності іноземних агентів, створює сприятливі умови для несанкціонованого доступу до конфіденційної інформації, здійснення контролю за процесом її передачі та обробки іноземними спецслужбами, а також виникнення технологічної залежності від іноземних держав, що є реальною загрозою для національної безпеки держави.

Результати проведених емпіричних досліджень свідчать про збільшення ймовірності використання посадовими особами суб'єктів забезпечення біологічної безпеки міжнародного інформаційного простору в деструктивних цілях; підвищення активності неурядових структур, які можуть бути залучені до проведення спеціальних інформаційних операцій у сфері біологічної безпеки та здійснення психологічного впливу, а також збільшення активності організацій та окремих осіб, які беруть участь в міжнародних гуманітарних програмах та можуть під виглядом просвітницьких акцій проводити спеціальні інформаційні операції з метою дискредитації України на міжнародному рівні та завдавати шкоди життєво важливим інтересам держави у цій сфері.

1. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 29 грудня 2016 року «Про Доктрину інформаційної безпеки України» від 25.02.2017 № 47/2017: [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Президента України. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/472017-21374>.

2. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України» від 26.05.2015 № 287/2015 : [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Президента України. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/2872015-19070>

3. Петрик В.М, Остроухов В.В., Штоквиш А.А. и др. Информационно-психологическая безопасность в эпоху глобализации: Учеб. пособ./Подред. В.В.Остроухова. - К., 2008.-544с.

4. Жарков Я.М. та ін. Інформаційно-психологічне протиборство (еволюція та сучасність): Монографія./Я.М.Жарков, В.М.Петрик, М.М.Присяжнюк та ін.-К.: ПАТ «Віпол», 2013.-248с.

ГУМЕНЮК В. В.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Підтримка високого рівня конкуренції є одним з головних завдань державного регулювання економіки. Ця проблема є надзвичайно актуальною для країн з перехідною економікою, де ринки перебувають в процесі формування. За відсутності належного державного конкурентного регулювання можуть виникнути великі монопольні утворення. Саме це вказується як привід до заборони продажу землі промислового сільськогосподарського призначення яка діє в Україні з часу прийняття нового Земельного кодексу у 2001 році. Внаслідок цього громадяни та органи влади позбавлені права власності (володіння, користування, та розпорядження) на землю (приватну, державну та комунальну), набувши де-факто статусу користувача землі. Це унеможливило формування повноцінного ринку землі, зберігає значну частку державної (комунальної) власності на землю та утримує Україну на позиціях перехідної економіки з низьким рівнем економічного розвитку. На сьогоднішній день в сільській місцевості найбільша частка земель перебуває в державній власності, в 3,9 рази менше комунальних земель, в 2,15 рази менше – приватних. В міській місцевості комунальних земель в 7,4, а приватних – в 3,14 рази менше ніж державних [1]. При цьому, саме приватна власність є одним із стовпів існування ринкової економіки, а земля є фактором без якого неможливе жодне виробництво. Відсутність розвинутого ринку консервує неефективність використання землі, стримує капітальні інвестиції в аграрну галузь, що обмежує рівень зайнятості і зарплат працівників, розмір доданої вартості продукції. Протягом дії мораторію сформувалась «квазіринкова» система, в основі якої стоїть підприємницький інтерес виробників у збільшенні своїх земельних активів і неможливість легального продажу землі. Це породжує корупційні, напівлегальні схеми отримання де-юре у користування, а де-факто у власність земель від громадян та органів влади з обмеженим обігом таких прав. Неконкурентну перевагу на такому «квазіринку» отримує велике підприємство із значними фінансовими та організаційними ресурсами, зв'язками з органами влади. Внаслідок цього, мораторій призначений обмежити концентрацію земель, навпаки збільшує її обсяги із широким застосуванням неринкових механізмів. За дослідженнями асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», з 2007 по 2013 рік розмір земель всіх агрохолдингів України зріс з 8,1% до 27,4% сільгоспугідь [2], що створює потенціал для монополізації ринку великими компаніями.

Для аналізу ситуації на ринку була використана вибірка ста найбільших агрокомпаній України, за розміром угідь. Їх загальна площа на 2017 рік становить 6245 тисяч гектарів [3], або 14,6 % сільськогосподарських земель України (42726,4 тис. га[4]). В Україні вже існує 14 агрохолдингів (таб.1) із індивідуальним «земельним банком» (переважно на праві користування) більшим за 100 тис. га. Сумарна кількість належної їм землі становить 3379 тис. га, або 7,9% всіх сільськогосподарських земель України. Лише чотири холдинги були створені задовго до прийняття мораторію на продаж землі. Решта почали накопичувати свої «земельні банки» під час дії мораторію, що свідчить про його недовість. Така ситуація набуває особливого значення в світлі необхідності створення повноцінного ринку торгівлі землею. Найбільшу можливість викупу орендованих на цей час та інших, зокрема державних земель

отримають саме великі агрокомпанії: вони мають значний фінансовий ресурс, необхідні інформацію та налагоджені механізми взаємодії з приватними власниками та органами влади. Це підвищить рівень монополізації ринку. Заходами збереження конкурентного середовища можуть бути: тимчасові обмеження розміру угідь у власності та кола їх власників фізичними особами, які проживають, або мають нерухомі об'єкти в регіоні розташування землі; створення можливостей дрібним власникам конкурувати з агрохолдингами шляхом державної підтримки кооперації та пільгових умов приватизації.

Табл. 1
Найбільші агропідприємства України.

	Найменування компанії	Розмір оброблюваних земель (тис. га)	Рік входження на ринок
1.	UkrLandFarming	605	2007
2.	«Кернел»	575	2008
3.	«Агропросперис»	430	2006
4.	«Миронівський Хлібопродукт»	370	1998
5.	«Астарта-Київ»	250	1993
6.	«Мрія Агрохолдинг»	185	1992
7.	Агротон	151	1997
8.	«ИМК»	137	2007
9.	«Агрейн»	127	2008
10.	«Укрпромінвест-агро»	122	2000
11.	AgroGeneration	120	2007
12.	«Торговий дім «Украгропром»	107	2009
13.	«Приват-АгроХолдинг»	100	2005
14.	«Аграрні системні технології»	100	2000
	Загальний розмір земельного банку:		
	тис. га	3379	
	% сільськогосподарських земель	7,9	
	Середній розмір земельного банку:		
	тис. га	241	
	% сільськогосподарських земель	0,56	

Джерело: сформовано автором.

Надзвичайної актуальності в цьому світлі набуває передача земель з державної власності новоствореним територіальним громадам. Таким чином, члени громади матимуть безпосередній вплив на розподіл земель, адже саме вони стануть її власником і розпоряджатимуться через обрані ними представницькі органи.

Окрему увагу необхідно приділити запровадженню організаційних механізмів підтримки кооперації та фермерів: сприятлива правова регламентація їх створення та діяльності; консультативні центри з питань технологій, сировини, продажів, кредитування та інвестицій; створення належної інфраструктури із забезпечення сировиною та збутом, зокрема контрактації сільгосппродукції з боку підприємств Державного агентства резерву України. Очевидно, що фінансова допомога у формі субсидій, компенсацій відсотків за кредитами, спрощеного оподаткування позитивно сприятиме розвитку малого аграрного бізнесу і конкуренції.

1. Щорічник «Моніторинг земельних відносин в Україні. 2014-2015» [Електронний ресурс] / [Д. Нізалов, К. Івінська, С. Кубах та ін.] // МГО Київський економічний інститут при Київській школі економіки. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kse.org.ua/uk/research-policy/land/governance-monitoring/yearbook-2014-2015/>.

2. Топ-200 агрокомпаній: Как изменился земельный банк агрохолдингов за год [Електронний ресурс] // Портал delo.ua. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://delo.ua/business/top-200-agrokompanij-kak-izmenilsja-zemelnij-bank-agroholdingov-309094/?supdated_new=1484230150.

3. Топ 100 латифундистів України [Електронний ресурс] // Latifundist.com — сайт для агробізнесу. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://latifundist.com/rating/top100#136>.

4. Інфографіка: Зміни в структурі земельного фонду України за 2015 рік [Електронний ресурс] // Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру. – 1305. – Режим доступу до ресурсу: <http://land.gov.ua/infohrafika-zminy-v-strukturі-zemelnoho-fondu-ukrainy-za-2015-rik/>.

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

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОГО ІТ-КЛАСТЕРУ

У період інформатизації та інтелектуалізації економічного простору, під впливом зміни сутності традиційного складу факторів виробництва виникли об'єктивні передумови для реалізації мережових ефектів, що зумовило необхідність їх вивчення в рамках економічної теорії. В умовах мережової економіки гнучкі інноваційні фірми, які володіють достатніми ресурсами, об'єднують свої зусилля з великим бізнесом, але на умовах рівноправного партнерства, формування спільної ресурсної бази та активної участі у реалізації комерційних проектів.

Вважаємо, що поштовх мережевому підходу дала соціологія, зокрема, теорія соціального обміну, яка встановлює зв'язки між макро- і мікро-рівнями соціальної реальності, та обґрунтовує, що люди взаємодіють між собою на основі аналізу власного досвіду, потенційних винагород і покарань. Варіанти теорії соціального обміну набули поширення у соціології, соціальній психології, політології, економіці.

За структурною теорією обміну сучасне господарство представляється як сукупність соціальних мереж – стійких зв'язків між індивідами і фірмами, які неможливо втиснути в рамки традиційної дихотомії «риннок-ієрархія», що безперечно, є нетривіальним поглядом. Ці мережі формальних і неформальних відносин дозволяють знаходити роботу, обмінюватися інформацією, вирішувати конфліктні ситуації, вибудовувати довіру тощо.

Тобто, якщо узагальнити, економічні відносини тісно пов'язані з соціальними: фірми групуються в кластери не за належністю і характером безпосередніх зв'язків, а за принципом структурної відповідності та структурної еквівалентності щодо обсягу-ціни-якості товарів/послуг.

Саме на основі теорії соціального обміну вибудувалася нова економічна соціологія, а в економічному аналізі міцно закріпилося соціологічне поняття «мережі». Тепер соціальну мережу вважають об'єднанням трьох складових: сукупності позицій, зв'язків (відносин) та потоків ресурсів. Господарство розглядають тепер як сукупність соціальних мереж – стійких формальних і неформальних зв'язків між індивідами та фірмами, які не відносяться ні до ринку, ні до ієрархії.

Пропозиція враховувати характеристики соціальних мереж при вивченні економічної діяльності швидко знайшла прихильників у науковому середовищі. Саме широкий спектр досліджень мереж з точки зору різних напрямків соціологічних наук дозволив здійснити поділ мереж на міжособисті та міжорганізаційні. Перші є об'єктом дослідження соціології й психології та представляють інтерес для досліджень у галузі економічних наук, тому що наявність між особистою соціальною мережею може трактуватися як умова виникнення будь-якої міжорганізаційної мережі.

Саме міжособистісні мережі є передумовою при утворенні кластеру як одного із різновидів міжорганізаційних мереж. Формування кластера уздовж ланцюга цінності з незалежних фірм будує динамічну мережу, яка опирається на ринкові механізми. Переваги такої структури - в її гнучкості, здатності швидко перебудовуватися, змінюючи свої елементи і

перенастроюючи їх на потреби ринку. Найбільша цінність таких структур - добровільність взаємин та активна поведінка учасників, яка покращує кінцеві результати і допомагає прискореній адаптації до нового середовища в умовах формування кластерів і в умовах коригування їх поведінки при змінах в нестабільній зовнішньому середовищі, що в результат посилює конкурентоздатність таких формувань.

Львівський ІТ Кластер (Lviv IT Cluster) – це спільнота провідних компаній (понад 60 фірм-учасників, понад 8000 осіб) у галузі інформаційних технологій (ІТ), які спільно із університетами та владою покращують та розвивають ІТ у місті. Діяльність Львівського ІТ Кластеру є одним із пріоритетів Стратегії конкурентоспроможності міста Львова. Реалізація проектів, які допомагають розвивати ІТ індустрію і підтримувати імідж Львова, як міста зі сприятливим умовами для розвитку бізнесу, інноваційних технологій, професійного зростання та комфортного життя – найважливіше завдання для команди Кластеру. Проектна діяльність кластеру спрямована на соціально важливі галузі – освіту, право, інфраструктуру, промоцію, що в сукупності мають на меті підвищення конкурентного статусу міста та регіону загалом.

Наймасштабніші проекти Кластеру:

- Конференція Lviv IT Arena, яка охоплює найперспективніші напрямки ІТ-індустрії та нетворкінг, об'єднує програмістів, дизайнерів, топ-менеджерів, підприємців, бізнес аналітиків та стартаперів;
- Futureland Festival – фестиваль технологій та електронної музики;
- Lviv IT Jazz Conference – нетворкінг-подія, що об'єднує представників найбільших ІТ-компаній, інвестиційних фондів та бізнесу, унікальна можливість послухати про інфраструктуру, інвестиції та спільні ІТ-проекти і поєднати це із джазом;
- IT House – це проект будівництва будинку для працівників ІТ індустрії за оригінальним проектом у затишному районі Львова;
- Innovation District IT Park – створення нової інфраструктури міста для задоволення сучасних потреб бізнес середовища;
- IT Jet – проект, спрямований на розширення авіасполучення для розвитку ІТ у Львові;
- Lviv IT Club – можливість долучатися до проектів Клубу та користуватися дисконтними програмами від партнерів проекту;
- IT Future – освітня ініціатива Львівського ІТ Кластеру, покликана поширювати знання про ІТ технології серед школярів;
- IT Expert – проект модернізації освіти у Львівських університетах;
- IT Challenge – шкільна Олімпіада серед молодих ІТ-талентів;
- IT Research – масштабне та унікальне дослідження об'єму, географії та потенціалу ІТ-ринку Львова.

Партнерство у Кластері включає такі переваги для учасників як поширення інформації про події, що організуються спільнотами серед компаній-учасників Кластеру; фінансове партнерство та медійну підтримку заходів; забезпечення партнерства у заходах від Львівської міської ради; знижки на події та послуги, що організуються Кластером та розміщення інформації про спільноту на сайті Кластеру.

ІТ-Кластер є класичною соціальною мережею, яка опановує нові перспективні напрямки, пов'язані з технологіями майбутнього та міжнародною співпрацею, здійснює просування Львова як центру розвитку галузі ІТ на міжнародному та національному рівні. В перспективі, такий кластер має стати основою для міжорганізаційної мережі, яка включатиме в себе нових членів не тільки з України, але із інших країн, а основною місією буде інституційний розвиток території, спільні комерційні проекти, налагодження партнерства з іншими країнами, пошук нових клієнтів.

Кластер є конкретним механізмом підвищення конкурентоспроможності регіону в сучасних умовах і вимагає посилення горизонтальної координації з метою подолання бар'єрів та посилення взаємозв'язків і довіри. Це призводить до необхідності вдосконалення співробітництва, а наявність внутрішньої конкуренції вимагає її регулювання. Оскільки даний

кластер є штучно створений, то в ньому обов'язково постане проблема інтегратора – «мережевого лідера», який виведе структуру на світовий рівень.

ДЕРІЙ Ж.В.
Чернігівський національний технологічний університет
МІРЗОДАЄВА Т.В.
Київський національний торговельно-економічний університет

СУЧАСНА ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

Розвиток економіки на засадах сталості посилює роль екологічної політики у суспільстві. Сьогодні екологічна політика позиціонується як комплекс системних заходів, спрямованих на охорону навколишнього середовища, збереження і відновлення природних ресурсів, запровадження безвідходних і маловідходних, екологічно чистих технологій, використання альтернативних джерел енергії, розвитку екологічної освіти і екологічної свідомості, правове забезпечення оптимальних умов природокористування.

Стратегія державної екологічної політики України на період до 2020 року, визначає основні цілі, які мають бути досягнуті:

Ціль 1. Формування в суспільстві екологічних цінностей і засад сталого споживання та виробництва.

Ціль 2. Забезпечення сталого розвитку та використання природно-ресурсного потенціалу України.

Ціль 3. Забезпечення інтеграції екологічної політики в процес соціально-економічного розвитку України.

Ціль 4. Досягнення стану довкілля, який забезпечить соціально прийнятні рівні ризиків для цілісності екосистем та здоров'я населення.

Ціль 5. Удосконалення та розвиток державної системи природоохоронного управління.

Сьогодні екологічна політика включає ряд взаємопов'язаних завдань, які спрямовуються на збереження умов існування людини та прийдешніх поколінь та формування екологічної культури суспільства.

Дієва екологічна політика може стати чинником конкурентних переваг для окремого виробника, галузі, країни, проте на вітчизняному ринку конкурентоспроможність промислових товарів практично не залежить від екологічної чистоти його виробництва.

Враховуючи те, що сьогодні носіями та виразниками екологічної політики в Україні є різнопланові суб'єкти, як то – держава, підприємницький сектор, громадські організації та активісти можна вважати, що екологічна політика це належним чином організована регулююча діяльність, за допомогою якої формується ставлення суспільства до навколишнього середовища з метою його захисту та розвитку.

При формуванні засад екологічної політики повинні враховуватись взаємодії та взаємозв'язки між екологічною проблематикою суспільства, правовим забезпеченням екологічного розвитку та екологічною справедливістю. Саме екологічна справедливість дозволяє формувати напрями екологічної політики виходячи з права людини на безпечне навколишнє середовище незалежно від території проживання, майнового стану, віку, політичних вподобань та ін. екологічна справедливість досягається коли кожен громадянин, кожен господарюючий суб'єкт має один ступінь захисту від негативного впливу довкілля, небезпеки втрати здоров'я та має рівний доступ до процесу прийняття рішень щодо сталого розвитку. Екологічна справедливість повинна бути закладена як основний принцип екологічної політики, саме завдяки дотриманню цього принципу досягається справедливий розподіл екологічних вигод та втрат, знижується негативний вплив екстерналій на економічну систему та соціум. Результат екологічної політики – екологічно зорієнтована економіка забезпечує підвищення конкурентоспроможності країни в цілому шляхом поліпшення середовища, сталого розвитку господарського комплексу та поліпшення якості життя населення.

ЗНАЧЕННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ

Діяльність підприємства завжди є багатофункціональною задачею, тому з цим пов'язано безліч проблем. В момент зародження нового підприємства, його створення чи в момент його діяльності, не можливе існування єдиного передбачуваного моменту чи події, через яку можуть виникнути проблеми. Як вже зазначено, проблемою може бути багато факторів, і не обов'язково, що цей фактор буде одним єдиним: не вірне трактування товару, чи діяльності безпосередньо самого підприємства, не сприйняття споживачем комунікаційного процесу через ряд причин, неправильний розрахунок потужних можливостей у виготовленні товару, його якість, проблеми з персоналом на підприємстві і т.д. Саме через це одним з основних факторів успішної діяльності підприємства вважається індивідуальна, систематична розробка комплексу маркетингових рішень з метою формування товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики за для досягнення, поставленої перед фірмою, цілі.

Найбільш розповсюдженими і одними з перших елементів, що трактувалися як складові комплексу маркетингу є: продукт, ціна, дистрибуція / місце продажу, просування.

Отже розробка та вдосконалення маркетинг-міксу є дуже актуальною темою, оскільки саме ця складова має велике значення. Беззаперечно, саме ця складова, може забезпечити сприятливу роботу підприємства. Про те, це відбуватиметься, лише за умови систематичності та врахування тенденцій розвитку політичних, економічних та науково-технологічних моментів, що тим чи іншим способом можуть вплинути на, як мінімум на одну єдину, крихітну деталь функціонування підприємства. Оскільки навіть збій у роботі одного єдиного елементу – може загрожувати подальшому існуванню підприємства – це питання потребує особливої уваги та серйозності підходу, як до самої проблеми, так і до її вирішення. Саме з цієї причини й по сьогоднішній день підприємства продовжують банкрутувати, закриватися не витримуючи конкуренції чи швидких змін у економічному, політичному, навіть екологічному середовищі.

Тому я наголошую на тому, що подальше вивчення і опрацювання теми маркетинг-міксу, тобто обґрунтоване поєднання ретельно підібраних та узгоджених засобів та інструментів, ідентифікованих як маркетингові, задля виконання чітко визначеної маркетингової цілі, стратегічно важливої для діяльності підприємства є критично важливою темою. Саме поглиблення, покращення рівня знань та відкриття нових закономірностей, дійсно, зможуть покращити роботу підприємств. Тим самим покращити ситуацію економічного сектору нашої країни в цілому.

ЖИВКО З.Б., РУДА О.І., РУДА І.І.
Львівський державний університет внутрішніх справ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ПЛОЩИНІ

Питаннями дослідження конкурентоспроможності підприємств, галузі, регіону займаються чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, внесок яких ми згрупували в табл. 1.

Таблиця 1

Загальні підходи дослідження конкурентоспроможності підприємств, галузі, регіону

№ з/п	Автор	Підхід дослідження конкурентоспроможності підприємств
1	М. Портер [1; 2, с. 18]	проаналізував структурні фактори, які впливають на інтенсивність конкуренції, запропонував механізм оцінки конкурентної структури галузі. «Конкурентоспроможність - це визначене сукупністю факторів положення товаровиробника на внутрішніх і

		зовнішніх ринках, віддзеркалене через сукупність показників»
2	Р. Фатхутдинов [3]	систематизував ринкові чинники и запропонував методику оцінки факторів конкурентоспроможності на основі прогнозування
3	Жан–Жак Ламбен [4]	запропонував модель дослідження привабливості ринку і конкурентоспроможності підприємств
4	О.В. Царенко [5]	досліджував питання конкурентних переваг на основі регіональної оцінки легкої промисловості України
5	Р.Н.Молочников, А.Н.Молочников [6]	конкурентоспроможність промисловості (у сукупності з іншими галузями національної економіки) визначає регіональну і в цілому національну конкурентоспроможність
6	Л.В.Глухих [7]	конкурентоспроможність промисловості регіону, виражена в частці внутрішнього ринку промислової продукції, є для вітчизняних промислових підприємств джерелом визначеності, ресурсом, на основі якого можлива концентрація інших видів ресурсів та їх використання для досягнення економічних (індивідуальних) і неекономічних (суспільних) інтересів
7	К.В. Щиборщ [8]	у контексті поточного (оперативного) планування конкурентоспроможність та фінансова стабілізація регіону є різнонаправленими, конфліктними цілями розвитку
8	Т.Б.Харченко [9]	зумовлене економічними, соціальними та політичними чинниками становище країни або окремого товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках
9	Л.В. Балабанова [10, с.29]	конкурентоспроможність підприємства - це рівень його компетентності порівняно з іншими конкурентами за такими параметрами, як технологія, практичні навички та професійні знання персоналу, рівень стратегічного і поточного планування, політика збуту, рівень управління, комунікації, якість систем управління, виробництва продукції тощо
10	М.Х. Корецький, А.О. Дегтяр, О.І. Дацій [11]	конкурентоспроможність як комплексне поняття, яке включає такі аспекти, як спроможність підприємства продавати конкурентну продукцію; вміння розробляти стратегію, яка забезпечує високий рівень його конкурентоспроможності; наявність добре налагодженого організаційно-управлінського механізму, який може виконати поставлене завдання; орієнтацію діяльності підприємства на ринок і систематичну співпрацю зі споживачами; наявність конкурентної стратегії й тактики дій стосовно конкурентів; високу професійну підготовку персоналу; вміння реагувати на зміни зовнішнього середовища

Проаналізувавши підходи до визначення конкурентоспроможності і до дослідження механізмів конкурентоспроможності, можемо зазначити, що *конкурентоспроможність підприємства* – це перш за все здатність підприємства відтворюватися, випускати конкурентоздатну продукцію, адаптуватися та розвиватися в ринкових умовах за наявності злагодженого організаційно-управлінського механізму.

Слід погодитися з авторами І.О. Борисюк, А.В. Єрмоєнко стосовно того, щоб бути конкурентоспроможним в сфері «сильної» конкуренції, підприємству необхідно володіти всіма видами знань, тобто мати достовірну інформацію, вміти нею користуватися і найвигідніше її використовувати [12]. Важливу роль при цьому відіграє вміння та таланти співробітників, їхня «інформованість» та професійність.

Неможливо розглядати конкурентоспроможність підприємства без врахування його інформаційної складової, адже інформація – це база (основа) управлінського процесу. Завдяки інформації формуються цілі підприємства, визначаються завдання, розробляються стратегічні

та оперативні плани, визначаються проблемні місця в управлінському процесі, приймаються управлінські рішення та контролюється їх виконання.

Отже, конкурентоспроможність визначає активне використання потенціалу підприємства, інформаційних ресурсів, його здатності перевершити своїх конкурентів, отримати прибутки та використовувати ефективніший менеджмент, бо постійний пошук нових рішень у всіх сферах діяльності підприємства є основою підвищення ефективності використання наявних ресурсів. Конкурентоспроможність підприємства в інформаційній площині – поняття відносне, адже його можна визначити провівши порівняння окремих характеристик підприємства з характеристиками їх конкурентів в ідентичній сфері діяльності.

Управління інформаційними ресурсами є одним із основних елементів ефективного менеджменту. Як висновок, інформація в управлінському рішенні має особливе значення і вагу в залежності від її виду та є основою для реалізації цілей підприємства по підвищенню його конкурентоспроможності, збільшенню інтерактивності маркетингових комунікацій та покращенню споживчого сприйняття пропонуванних потоків товарів та послуг у глобальному інформаційному просторі.

1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М.Портер. – М.Альпина Бизнес Букс, 2008. – 454с.
2. Портер, М. Международная конкуренция; пер. с англ. [Текст]; / М.Портер. под ред. В.Д. Щетинина. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. Учебник / Р.А.Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес – школа «Интер – Синтез», 2007 – 641с.
4. Ламбен Ж-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива./Пер. с франц. – СПб: Наука, 2008. – 568с.
5. Царенко О.В Конкурентні переваги легкої промисловості регіонів України: методологія формування, теорія та практика: монографія / О.В.Царенко. – Донецьк: ТОВ «Юго – Восток, Лтд», 2009. – 504с.
6. Молочников Н. Р. Конкурентоспособность промышленности как важнейшего сектора национальной экономики / Н. Р. Молочников, А. Н. Молочников // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – №2. – Том 6. – Часть 2. – С. 20–23.
7. Глухих Л. В. Стратегическая и операционная конкурентоспособность в отраслях российской промышленности [Электронный ресурс] / Л. В. Глухих // Научный журнал КубГАУ. – 2008. – №40 (6). – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2008/06/pdf/17.pdf>.
8. Щиборщ К. В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятия отрасли и/или региона [Электронный ресурс] / К. В. Щиборщ // Маркетинг. – 2000. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/marketing/2000-5/12.shtml>.
9. Харченко Т.Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки [Текст] // АПЕ. - 2003. - № 2. - С. 70-73.
10. Балабанова, Л.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств на основі маркетингу: монографія [Текст] / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. - Донецьк: Дон ГУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. - 147 с.
11. Корецький, М.Х. Стратегічне управління: навч. посібник [Текст] / М.Х. Корецький, А.О. Дегтяр, О.І. Дацій. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 240 с.
12. Борисюк І.О. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства / І.О.Борисюк, А.В.Єрмоменко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: jrnل.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/409/397

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ: ДОСВІД ЄС

Українська економіка перебуваючи в умовах євроінтегрування стикнулася зі значною проблемою підвищення рівня конкурентоспроможності, який є нижчим не лише всіх країн ЄС, але практично всіх країн колишнього союзу.

Особливо це торкнулося енергетичного сектору економіки нашої країни. ЄС проводячи конструктивні реформи даного сектору економіки значно випереджає енергетику України.

Зокрема, у задекларованій стратегії «Європа 2020. Стратегія гармонійного, сталого та всеосяжного зростання» вказано про «підтримку переходу виробничих секторів до вищої енергетичної і ресурсної ефективності» [1, с. 13-14].

Для економіки України суттєвим недоліком виступає надзвичайно низький рівень технологій, відсталість у конкурентній боротьбі (в тому числі й з країнами ЄС), зокрема як зазначає Л. Шинкарук «технологічний рівень вітчизняного виробництва на 95% перебуває в межах III та IV укладів, з характерним домінуванням залізничного транспорту, чорної металургії, електроенергетики, неорганічної хімії, універсального (неспеціалізованого) машинобудування, енергетики на основі вугілля» [2, с. 69-72].

Крім того у політиці Європейського Союзу значна увага приділяється підвищенню рівня захисту довкілля від шкідливого впливу промислових виробництв, енергетики тощо [1]. В Україні даним питанням приділено значно менше уваги, оскільки підвищуючи рівень ефективності використання енергетичних ресурсів на задній план відходять питання енергетичної безпеки і забруднення навколишнього середовища.

В ЄС чітко регламентуються рівні забруднення та плануються їх суттєві зниження до 2020 р. [1, с. 7, 13].

Альтернативним вирішенням проблем, що склалися в економіці є розроблення довгострокової стратегії, при цьому повинна забезпечуватись її системність та послідовність у реалізуванні (тактичні та оперативні плани). Стратегія повинна включати структурне реформування, спрямовані на підвищення технологічного рівня, рівня використання енергетичних ресурсів тощо. Також потрібно при розробленні енергетичної стратегії узгоджувати її з іншими стратегіями. Крім того важливо задекларовані стратегії реалізовувати, а не так як це відбулося з попередньою енергетичною стратегією України. Реалізування даних заходів сприятиме структурному реформуванню економіки та на сонові європейського досвіду підвищенню рівня її конкурентоспроможності, активізуванню участі в міжнародному поділі праці.

1. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth, European Commission, Brussels, 3.3.2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLETE EN BARROSO 007 - Europe 2020 - EN version.pdf](http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLETE%20EN%20BARROSO%20007%20-%20Europe%2020%20-%20EN%20version.pdf)

2. Шинкарук Л. Промислова політика України в контексті угоди про асоціацію з ЄС / Л. Шинкарук // Національна безпека і оборона № 1-2 (159-160). – 2016. – С. 69-76.

СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНЦІЇ

Конкуренція як соціально-економічне явище є суперечливою із своїми позитивними й негативними відтінками. Причому, історично це поняття еволюціонувало від розуміння

конкуренції буквально як змагання чи зіткнення до трактування її як раціональної поведінки суб'єктів ринку в умовах обмежених ресурсів. Оскільки поведінка суб'єктів господарювання відстежується на ринковому полі, то, власне, закони ринку, його структурна побудова визначатимуть особливості конкурентної поведінки присутніх на ньому підприємницьких структур. Однак, всі ринкові суб'єкти функціонують також в соціокультурному просторі, нехтування законами якого може мати непередбачувані наслідки, особливо, в наш, конфліктогенно насичений час. З огляду на це, видається доцільним розглядати конкуренцію через призму не тільки економічного, але й соціо-культурологічного фактора. Додамо, що відповідно до законів логіки, конкуренція уже пройшла два етапи-індустріальний та інформаційний, на черзі-соціальний, підвалини якого уже закладаються в умовах сьогодення. Кожний із етапів відображав відповідно до нього природу конкуренції, часом, доволі суперечливу.

Із зміною акцентів у сутнісному тлумаченні конкуренції змінювались і змістовні характеристики та функції конкуренції: регульовальна, розподільна, стимулювальна, захисна, генерувальна. Одночасно змінювались завдання і об'єкти конкуренції.

Регульовальна функція спрямована на врахування потреб і настроїв споживача, декларуючи необхідність виготовляти те, що хоче споживач. Конкурентною буде інноваційна продукція, наповнена не тільки економічним, але й соціальним благом. У цьому контексті відмітимо, що конкуренція є само регулятором соціуму, вона формує соціальні концепти особистості, отже, вплив конкуренції на соціальний розвиток суспільства є значним.

Розподільна функція на рівні підприємства сприяє розподілу доходів залежно від виду діяльності, а на рівні національного ринку-перетіканню капіталів між сферами діяльності. Незважаючи на те, що сьогодні перетікання капіталів не охоплює соціальну сферу в достатній мірі, все ж, поширення соціально-культурологічної парадигми менеджменту і становлення соціально-орієнтованої економіки спонукатимуть вітчизняні підприємства активніше розвивати соціальний сектор.

Функція мотивування заохочує до пошуку інноваційних рішень, які підвищують конкурентний попит на продукцію. Інновації стають цінністю, отже, конкуренцію доцільно розглядати в категоріях мотивації та цінностей. Конкуренція сприяє удосконаленню професійної майстерності людини, розвитку нових компетенцій, пожвавленню підприємницької активності. У цьому контексті мотиваційна функція стратегічно спрямованих підприємств заохочує до інвестування у розвиток людського фактора, який зможе забезпечити високу конкурентоспроможність.

Захисна функція пов'язана з тим, що конкуренція сприймається одночасно як захисна реакція і як реакція-відповідь, але не на агресивній основі, з домінуванням власного інтересу, а з врахуванням можливих соціальних наслідків у результаті реакції – відповіді.

Сьогодні конкуренція стає принципом суспільного життя і розвитку. Вона займає особливу роль у світоглядній матриці людини й соціуму. Утвердження цього принципу в суспільстві стає стимулом для кар'єрного зростання особистості та інноваційної активності підприємств. Отже, постає важливе завдання - розробити механізм ефективного впливу конкуренції на соціальні процеси.

Соціалізація суспільства, поширення гуманістичних настроїв і побудова громадянського суспільства впливають на конкуренцію, векторіально спрямовуючи її в русло соціокультурної складової. Загальнопланетарні чинники - світовий порядок, релігійні настрої, ідеологічні засади, світоглядні постулати викристалізують нові цінності, які повинні трансформуватися у економічну модель поведінки суб'єктів на ринку. Ринкові інституції, нормативно-правова база, що забезпечує правовий порядок у сфері конкуренції, відносини між конкурентами- всі вони формуються на основі нових цінностей, домінуючими серед яких є довіра. З огляду на це, конкурентна поведінка повинна ґрунтуватися на принципах доброчесності. Цьому сприятиме культура конкуренції і конкурентного середовища. Дотримання конкурентного законодавства, зокрема, закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції», підвищить соціальну

відповідальність вітчизняних суб'єктів господарювання і унеможливить прояви недобросовісної конкуренції.

Завдяки добросовісній конкуренції формуються ринкові компетенції і культура ринкової поведінки через відповідні цінності: порядок, відповідальність, цілісність, обов'язковість тощо. Вагомою конкурентною перевагою в умовах побудови суспільства знань стає людський фактор, а якісний соціальний капітал може дати додаткові конкурентні переваги кожному підприємству та національній економіці в цілому. На жаль, соціальний капітал в умовах сьогодення є дефіцитом і тому стратегічним завданням на шляху вирішення цього питання є поширення процесів соціалізації у всі сфери суспільного життя та забезпечення соціальної справедливості. Очевидно, що політичні події які відбуваються в Україні і свідками-учасниками яких є ми всі, значно пришвидшать процеси соціалізації і примножать соціальний капітал нації.

Для досягнення конкурентних переваг на основі фактора соціалізації необхідно систематично підвищувати якість життя працівників, оскільки економіка може бути ефективною за умови адекватної вартості робочої сили. Соціалізація покликана привести у відповідність форми, системи оплати праці та її стимулювання відповідно до тієї суті, яка наповнює працю сьогодні новим змістом. Особливо це важливо для тієї категорії управлінського персоналу, яка працює із інноваційними технологіями. Тому підприємства та всі працедавці повинні максимально створювати високоінтелектуальні робочі місця із достатнім рівнем оплати праці, адже дешева робоча сила не зацікавлена в інноваційних пошуках та ефективній діяльності. Соціалізація праці є якісним параметром, який підвищує конкурентоспроможність підприємства і підтверджує, що зростання ефективності підприємства залежить від ефективності його людських ресурсів. Особливу роль цей фактор відіграє для стимулювання інноваційної активності, яка можлива завдяки формуванню якісної кадрової складової інноваційного розвитку. Соціалізація та гуманізація наповнюють працю інтелектуальною свободою, сприяючи заохоченню до професійного розвитку людини. У цьому контексті соціально-гуманістична установка в політиці забезпечення конкурентоспроможності повинна відображати ставлення до людини як до вищої цінності.

Формування конкурентної економіки завдяки моделі високої якості й вартості людського фактора повинно відбуватися паралельно із відтворенням технологічної складової, що вимагає інвестицій у розвиток основних фондів та соціальну сферу. Але тільки шляхом поєднання людського і технологічного факторів можна досягнути суттєвих конкурентних переваг інноваційного характеру.

Розширення та розвиток соціальних взаємозв'язків та зростання культурної інтеграції також додають нового змісту конкуренції. На фоні формування світового культурного простору в різних формах конкуренції посилюється індивідуальна спрямованість креативного самовираження людини та індивідуальний світогляд, які набагато важче піддаються цілеспрямованому впливу з боку різноманітних інституцій. З огляду на це, необхідно продумати систему адаптації, орієнтовану на різні рівні культурно-освітнього розвитку людини. Але не можна уніфікувати світ образів, зводячи їх до серійної масової продукції та примітивізму, що формує усередненого громадянина всесвіту. Конкуренція не повинна заохочувати до розвитку попиту на культ речей, тобто, зовнішню форму, а, навпаки, стимулювати наповнення світу конкурентними ідеями, які можуть його змінити і зробити комфортним для всіх людей.

Конкуренція повинна відбуватися за принципом соціальної політики, дотримання правил еколого-технологічної безпеки, гармонізації відносин між суб'єктами ринку на основі культури поведінки, відповідальності й поваги до закону.

ІВАНЕНКО Л.В.

Інститут економіки промисловості НАН України (м. Київ)

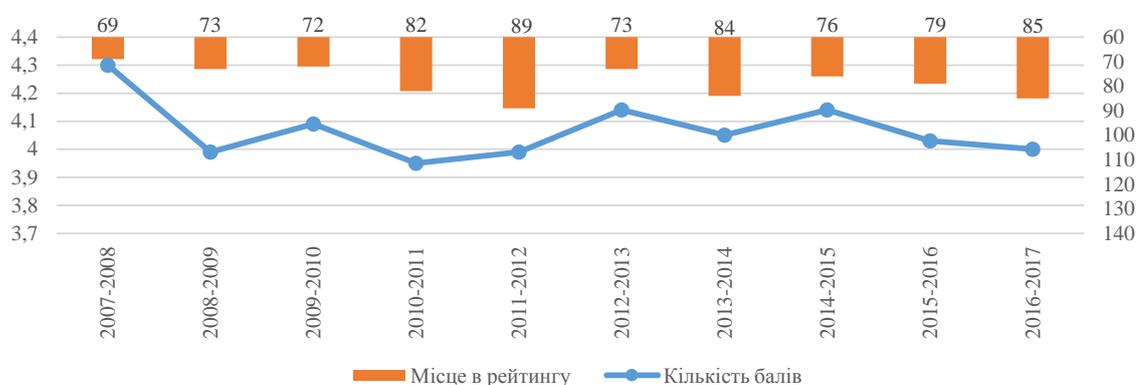
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ: МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств є одним із факторів зростання національної економіки в умовах конкурентного ринку. Високий її рівень забезпечує можливість зростання обсягів реалізації продукції в періоди поживлення активності на внутрішніх та зовнішніх ринках та гарантують стійкість в періоди спадів. Розуміючи під конкурентоспроможністю підприємства (КП) «можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку» [1, с. 36], та зважаючи на те, що рівень КП не є іманентною, властивою лише певному підприємству ознакою, слід відзначити його високу чутливість до змін зовнішнього середовища.

1. В ХХІ столітті основою зростання економіки в розвинутих країнах стають високі технології. Наука, освітні послуги, інноваційне підприємництво набувають статусу драйверів економічного розвитку при переході до його нової постіндустріальної стадії. Ефективність матеріального виробництва і використання ресурсів багато в чому залежить від розвитку людського капіталу, формування і використання висококваліфікованих кадрів, нових знань і навичок, технологій і методів управління. Можливості до генерації, передачі і сприйняття нових знань стають одним із основних факторів конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому і міжнародному ринках.

2. Створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, яке є важливим елементом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, підписаної у 2014 р. відкриває нові можливості для вітчизняних товаровиробників і водночас ставить нові виклики, зокрема, щодо управління людським капіталом на рівні підприємств.

3. В рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 рр. (*The Global Competitiveness Index 2016–2017 Rankings*) [2, с. 7], оприлюдненому аналітичною групою Всесвітнього економічного форуму, Україна зайняла 85 (4,0¹) місце із 138 можливих проти 79 (4,03) місця у минулому році. Такі коливання є для України традиційними (рис.1), за 2007-2017 рр., найкращу позицію була у 2007-2008 рр. – 69 (4,3) місце, найгірша – 89 (3,99) місце у 2011-2012 рр. Фактично у 2016-2017 рр. має місце повернення до рівня 2011-2012 рр. (за баловими оцінками індексу).



Джерело: побудовано за даними Світового Економічного Форуму [3].

Рис. 1. – Україна в рейтингу глобальної конкурентоспроможності у 2007-2017 рр.

4. Високий рівень розвитку людського капіталу в Україні засвідчений в опублікованих Світовим Економічним Форумом чергових дослідження людського капіталу (*The Human Capital Report 2016*): серед 130 країн світу Україна за рівнем розвитку людського капіталу займає 26 місце (значення індексу 78,42) [4]. В сукупності із значним обсягом споживчого ринку, зумовленим значними географічними і демографічними обсягами України, людський капітал підприємств є тією істотною перевагою, яка за умови структурних якісних змін в управлінській сфері здатна підвищити конкурентоздатність країни. Аналіз динаміки зміни індикаторів конкурентоздатності людського капіталу, деякі з яких наведені в табл. 1.,

¹ В дужках наведено кількість отриманих балів із 7 можливих

свідчить про поступове зниження їх рівня. Повинен викликати занепокоєння факт погіршення якості системи освіти, зокрема математичної та природничої на фоні загального поширення інформаційно-комунікаційних технологій, зростання доступу до Internet в школах, а також кількості вчених та інженерів країни.

Таблиця 1 – Деякі показники конкурентоспроможності людського капіталу в Україні у 2008-2016 рр.

Показник	2008	2014	2016
Якість математичної та природничої освіти (Quality of math and science education)	4,94	4,76	4,82
Якість системи освіти (Quality of the education system)	4,16	3,67	4,04
Доступ до Internet в школах (Internet access in schools)	3,36	4,33	5,09
Доступність вчених та інженерів (Availability of scientists and engineers)	4,43	4,33	4,68

Джерело: складено за даними Світового Економічного Форуму [3].

5. Негативні тенденції в сфері розвитку людського капіталу, пов'язанні з демографічними змінами, міграційними процесами, «відтоком високоосвічених професіоналів за кордон, поширенням нездорового способу життя, нестачі взаємної довіри у суспільстві, відсутності профорієнтації молоді, забрудненні навколишнього середовища, поширенням стресів, обмеження громадянських свобод» [5], гальмують розвиток економіки України. Натомість накопичений в Україні людський потенціал реалізується неефективно у контексті потреб інноваційного розвитку. Про таку неефективність побічно свідчать дані про динаміку продуктивності праці в промисловості України протягом останніх десятиліть. Для забезпечення можливості підвищення рівня інноваційного розвитку економіки України і усунення перешкод для використання конкурентних переваг України, пов'язаних з її людським капіталом країни необхідно вжити заходів націлених омолодження кадрового складу наукових і науково-технічних установ за рахунок більш активного залучення талановитої молоді; запобігання фізичному і моральному старінню науково-виробничої бази за рахунок своєчасної її модернізації; сприяння підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних виробників і експортерів високотехнологічної продукції.

1. Булеев И. П., Булеев Е.И. Конкурентоспособность товара, экспортный потенциал предприятий как основные факторы развития экономики / //Стратегия и механизмы регулирования промышленного развития. – 2013. – №. 5. – С. 34-50.

2. The Global Competitiveness Report 2016-2017 / Klaus Schwab [Electronic resource]// World Economic Forum. – URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.

3. The World Economic Forum [Electronic resource]. – URL:<https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report/>.

4. За індексом людського капіталу Україна випереджає половину країн ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndc-irg.org/Новини світу і України>.

5. Людський капітал України 2025. Підсумки форсайту [Електронний ресурс] \ В. Пекар. - Режим доступу: <http://wikicitynomica.org/future/lyudskiy-kapital-ukraini-2025-pidsumki-forsaytu.html>.

ПОЛІТИКА ЗАЙНЯТОСТІ УКРАЇНИ - СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ

В сучасних умовах одним з вирішальних факторів розвитку економіки кожної держави стає людський капітал. Реалізується цей капітал на ринку праці. Відповідно, питання підвищення ефективного функціонування ринку праці набувають все більшої актуальності.

В умовах ринкової економіки зайнятість регулюється в основному державою відповідно до офіційної політики зайнятості. Обсяг ринку праці переважно визначається попитом на робочу силу, який прямо залежить від загальної економічної кон'юнктури та фази економічного циклу в країні. Розширення чи звуження ринку праці викликає зміни його чисельності та співвідношення між його складовими: зайнятими та безробітними.

Чисельність зайнятого населення в Україні з 25,4 млн. осіб у 1990 році зменшилася до 16,3 млн. осіб у 2016 році, тобто на 35,8 % [1. С.49]. Наведена динаміка є наслідком значного скорочення обсягів попиту на працю з боку роботодавців, що спричинило зменшення обсягів зайнятості населення в досліджуваному періоді на 9,1 млн. осіб [1. С.49] та змусило мільйони українців шукати праці по-за межами держави.

Найсуттєвішим важелем політики зайнятості є регулювання попиту на робочу силу, який може бути індивідуальним та сукупним. Сукупний попит на працю обумовлюється сукупним попитом на товари та послуги, що виробляються зайнятими. Динаміка сукупного попиту національного господарства характеризується показником ВВП, обсяг якого в Україні у 2016 році стосовно рівня 1990 року склав лише 59,7 % [1. С.209]. Тобто, ВВП України протягом 1990-2016 років зменшився на 40,3 % [1. С.49] чим спричинено вищенаведене зменшення чисельності зайнятих на 35,8%.

З огляду на те, що тенденція до скорочення чисельності зайнятих в Україні триває протягом останніх 26 років, очевидно є відсутність дієвих рішень з боку влади стосовно усунення проблем щодо зменшення обсягу реального ВВП та чисельності зайнятих.

Щоб об'єктивно та неупереджено дати характеристику вищенаведеній ситуації, скористаймося інформацією про стан та динаміку індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) [2]. Даний показник України протягом 2012-2017 років знизився з 73-ї позиції у 2012-2013 роках до 85-ї позиції у 2016-2017 роках. Така динаміка є вагомим негативним явищем у розвитку держави. У той же час, аналогічний показник Польщі покращився з 41-ї позиції до 36-ї, а Росії – покращився з 67-ї позиції до 43-ї.

Для деталізації причин вищенаведених результатів динаміки позиції України за ІГК, розглянемо внутрішній зміст даного індексу. Зокрема, проаналізуємо найбільш проблемні складники індексу. А саме, у 2016-2017 роках серед 138 країн Україна має:

- останнє –138 місце за міцністю банків;
- передостаннє - 137 місце за регулюванням фондових бірж;
- третє з кінця - 136 місце за інфляційними змінами;
- четверте з кінця - 134 місце за якістю доріг;
- десяте з кінця – 129 місце за марнотратство бюджетних коштів.

В фінансовій сфері України впродовж 1991-2016 років здійснюються масштабні афери з розкрадання коштів, які вже сягнули понад 100 мільярдів дол. США. Наслідком такої ситуації у кризові періоди є масове банкрутство попередньо розкрадених банків, кредитних спілок, інвестиційних фондів тощо. Такі повальні банкрутства мали місце у 2009-2010 та у 2014-2015 роках.

В Україні протягом 1991-2017 років ще ніхто з крупних махінаторів фінансової сфери не поніс заслуженого покарання. Ці завідомо протиправні дії правоохоронні органи й сьогодні як правило “списують” на цивільно-правові відносини. Такий стан спав є запорукою того, що зазначені зловживання у фінансовій сфері будуть продовжуватися й надалі й *стимулюватимуть інфляцію.*

Нинішні заходи влади у боротьбі з розкраданням коштів бюджету ще мало ефективні. Згідно оцінки міжнародних експертів, позиція держави в проблемі **марнотратства бюджетних коштів** з 6-го місця з кінця у 2014-2015 роках покращилася лише до 10 місця з кінця (129 позиція) у 2016-2017 роках.

Підсумовуючи наведену вище інформацію, є підстави стверджувати, що впродовж останніх 26 років влада в Україні проводила економічну політику, яка суперечить загально визнаним світовим нормам та підсумки її реалізації однозначно заслуговують на негативну оцінку. Основними причинами таких результатів є повна безкарність злочинів високопосадовців, які, зокрема, причетні до марнотратства бюджетних коштів держави та розкрадання коштів фінансової сфери. Наслідком такої безкарності є висока інфляція, незадовільна транспортна інфраструктура, зниження обсягів реального ВВП та чисельності зайнятих, низька глобальна конкурентоспроможність України в цілому.

Складність існуючої ситуації полягає у тому, що вищенаведені проблеми в своїй основі носять системний характер, їх перебіг координується з-за кордону з метою дискредитації самої ідеї державності України. Згідно слів віце-президента США Д.Байдена – Росія використовує корупцію як інструмент тиску на Україну[3]. Така думка підтверджується висновками провідних експертів Гельсінської комісії США [4].

Тобто, у владних ешелонах України впродовж останніх 26 років діють масштабні корупційні схеми, які координуються спецслужбами сусідньої держави.

Наслідками дії корупційних схем є розкрадання бюджетних коштів в особливо великих розмірах, що мультиплікативно спричиняє рецесійний розрив в економіці держави, спад ВВП та призводить до збільшення рівня дефіциту бюджету.

Вкрадені з держбюджету та фінансової сфери держави кошти здебільшого спрямовуються на купівлю товарів розкошу, які в своїй більшості виробляються по-за межами України. Цим загострюється проблема негативного сальдо рахунку товарів та послуг платіжного балансу держави, що в підсумку призводить до зниження обмінного курсу гривни щодо вільноконвертованих валют. Зокрема, протягом 1996-2016 років загальне сальдо балансу товарів платіжного балансу України було пасивним та його дефіцит сягнув 125,7 мільярдів доларів США [5].

Підняті проблеми щодо системної корупції в органах державної влади в Україні не вирішувалися впродовж останніх 26 років і вони залишатимуться не вирішеними, допоки в державі не буде реальних покарань за злочини чиновництва та шахраїв.

Першим кроком для вирішення зазначеної проблеми має бути запровадження антикорупційних судів та термінове здійснення судової реформи.

При реалізації пропонованих заходів бюджетна політика стане більш збалансованою. Внаслідок цього відбудеться мінімізація інфляції та створиться потужний стимул економічного зростання за рахунок чинників внутрішнього попиту. В підсумку національне господарство стане стабільнішим, зростатиме сукупний попит на працю, а якість політики зайнятості уряду України щороку суттєво покращуватиметься.

1. Статистичний щорічник України за 2015 рік. Державна служба статистики України. - Київ: 2016. - 574 с.

2. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: edclub.com.ua/analitika/poz.

3. Росія використовує корупцію як інструмент для тиску на Україну – Байден. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.unian.ua/politics/1726051-rosiya-vikoristovue-koruptsiyu-yak-instrument-dlya-tisku-na-ukrajinu-bayden.html>.

4. Провідні експерти Гельсінської комісії США б'ють на сполох через міжнародну "епідемію корупції" – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://donbass.ua/news/world/2017/06/04/providni-eksperti-gelsinskoji-komisiji-ssha-bjut-na-spoloh-cherez-mizhнародnu-epidemiju-korupciji.html>.

5. Платіжний баланс України. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish>.

ПРАКТИКА РЕГУЛЮВАННЯ РІВНЯ ІНФЛЯЦІЇ ЧЕРЕЗ ІНФЛЯЦІЙНЕ ТАРГЕТУВАННЯ

Різке зростання рівня інфляції впродовж останніх років в Україні стало поштовхом до впровадження однієї із дієвих стратегій грошово-кредитної політики (ГКП) – інфляційного таргетування, метою якого є оптимізація рівня інфляції в країні. Крім того, перехід НБУ до використання інфляційного таргетування у 2016 р. надав актуальності дослідженням ефективності діяльності НБУ у досягненні цілей ГКП загалом, та рівня досягнення інфляційного таргета, зокрема.

Вважаємо за доречне використовувати такі підходи до визначення інфляційного таргетування, які використовуються виконавчими органами, що його здійснюють, тобто центральними банками. Тому під інфляційним таргетуванням варто розуміти стратегію монетарної (грошово-кредитної) політики, спрямовану на підтримання стабільності цін і зосереджену на мінімізації відхилень у прогнозах інфляції від оголошеної інфляційної мети – таргета інфляції – впродовж довгострокового періоду. Дане визначення не суперечить тому, яким користується НБУ, спрямоване на визначення сутності економічної категорії, а не на визначення центрів відповідальності за неефективність дій самого центрального банку.

О. Дзюблюк та О. Уткіна стверджують, що перехід багатьох країн до режиму інфляційного таргетування зумовлений передусім його перевагами у порівнянні із альтернативними режимами монетарної політики [2, 5], до яких належать:

- 1) забезпечення прозорості й гнучкості стратегії ГКП, що передбачає зв'язок з ринками й громадськістю;
- 2) зниження інфляційних очікувань з боку економічних агентів з огляду на чіткість проголошених намірів центрального банку щодо обмеження цінової динаміки;
- 3) розширення можливостей проведення самостійної ГКП із реалізацією завдань щодо вирішення внутрішніх проблем економіки;
- 4) зростання рівня гнучкості в процесі реалізації монетарного регулювання і можливостей більш активно реагувати на зміну макроекономічної ситуації;
- 5) встановлення чіткого цільового орієнтира на довгострокову перспективу й зобов'язання публічного оголошення показників інфляції [2, 5].

А от до основних недоліків інфляційного таргетування зараховують такі:

- 1) вплив на рівень інфляції таких чинників, які не контролюються центральним банком, що може призвести до значного відхилення фактичних інфляційних показників;
- 2) зростання волатильності валютних курсів [2].

17.03.2016 р. НБУ оприлюднив Дорожню карту з переходу до інфляційного таргетування, яка розрахована на наступні 12-18 місяців. У документі визначається план дій щодо реалізації стратегії монетарної політики на 2016-2020 рр. Стратегією НБУ є досягнення відповідного рівня інфляції:

- 1) на кінець 2016 р. – 12% з можливістю відхилення +/-3%;
- 2) на кінець 2017 р. – 8% з можливістю відхилення +/-2%;
- 3) на кінець 2018 р. – 6% з можливістю відхилення +/-2%;
- 4) на кінець 2019 р. – 5% з можливістю відхилення +/-1% [3].

Закладений показник на 2016 р. підтвердився, оскільки, за підрахунками НБУ, рівень інфляції на кінець 2016 р. становив 15%.

НБУ передбачено основні напрями подальших дій для створення умов успішного функціонування режиму інфляційного таргетування на наступні 12-18 місяців:

- забезпечення ефективною координацією з відомствами, від яких залежить ефективність режиму інфляційного таргетування (інституційна спроможність);

- прийняття ефективних рішень з монетарної політики (поглиблення аналітичної підтримки прийняття рішень);
- підвищення обізнаності та розуміння громадськості монетарної політики НБУ (комунікація та прозорість);
- поглиблення механізму монетарної трансмісії та удосконалення роботи ринку (розвиток монетарних інструментів та фінансового сектору) [4].

Зазначимо, що кожна країна запроваджувала інфляційне таргетування з різними показниками інфляції, зокрема найбільший показник на момент впровадження був в Перу – 43% та Чилі – 29%, а з найнижчим показником запровадили такі країни як Таїланд – 1,5%, Швейцарія – 2%, Швеція – 3%. У більшості випадків країни переходять до інфляційного таргетування поступово, проте в деяких країнах це мало спонтанний й неорганізований характер, оскільки здійснювався під впливом ситуації на ринку. Наприклад, в Румунії та Угорщині перехід до інфляційного таргетування став відповіддю на необхідність приведення рівня інфляції до критеріїв конвергенції ЄС. У Канаді це було зумовлено потребою щодо фіксації інфляційних очікувань задля реагування на конкретні економічні шоки. Чеська Республіка, Бразилія, Індонезія, Таїланд та деякі інші держави розпочали свій процес переходу внаслідок валютної або загальноекономічної кризи. В інших країнах цей процес було сплановано і конкретні кроки здійснювалися послідовно (Польща, Ізраїль, Чилі тощо).

Якщо проаналізувати зміну темпу інфляції в Чилі, де мала місце гіперінфляція, то впродовж 10-річного перехідного періоду, який супроводжувався інфляційним таргетуванням, темп інфляції було знижено до 3%. Це було зумовлено низкою економічних та соціальних реформ всередині країни. Схожа ситуація спостерігається й у Польщі, де перехідний період тривав 6 років, впродовж яких вдалося знизити темп інфляції з 11,8% до -0,8%. В Ісландії, де цінову стабільність було визначено на рівні 2,5%, центральний банк був зобов'язаний випускати публічний звіт, який пояснює відхилення інфляції від таргету більше, ніж на 1,5%. Регулювання показника інфляції в Угорщині було побудовано на моделі квартальних прогнозів, який публікується в «Квартальній доповіді з інфляції». Якщо ж наявний показник є відмінний від інфляційного таргету, то центральний банк Угорщини робить монетарні умови більш жорсткими [1].

Основними умовами, що сприяли країнам безперешкодному переходу до інфляційного таргетування, були:

- інституційна незалежність (повна автономія центрального банку);
- стан фінансової системи (капіталізація банків, розвиток ринку акцій, деривативів та ринку облігацій, валютні дисбаланси тощо);
- розвинута технічна інфраструктура (доступність даних, систематизований процес прогнозування, наявність моделей для умовного прогнозування);
- структура економіки (вплив валютного курсу на рівень цін на імпорт у національній валюті, доларизація економіки, відкритість торгівлі, чутливість до цін на товари тощо) [1].

На нашу думку, впровадження режиму інфляційного таргетування в Україні стабілізує темпи інфляції, сприятиме розвитку економіки України, проте досягнення очікуваних результатів вимагає тривалого періоду часу.

1. Вавра Д. Досвід інфляційного таргетування: уроки для України / Д. Вавра // Вісник НБУ. – 2015. - №233. – С. 40-57. 2. Дзюблук О. Проблеми інфляційного таргетування в сучасній економіці / О. Дзюблук // Світ фінансів. - 2015. - Вип. 2. - С. 7-18. 3. Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716>. 4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://bank.gov.ua/> 5. Уткіна О. Необхідність таргетування інфляції в Україні / О. Уткіна // Економіст. – 2014. – №12. – С. 19-22.

КАДРОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ КОМПЛЕКСНОЇ БЕЗПЕКИ ОРГАНІЗАЦІЇ

Кадрова безпека є складовою частиною системи комплексної безпеки організації поряд з іншими складовими – економічною, фінансовою, силовою, правовою, екологічною, інформаційною, техніко-технологічною, тощо. Головною метою забезпечення безпеки організації є досягнення максимальної стабільності її функціонування, а також створення передумов зростання для виконання її цілей незалежно від об'єктивних і суб'єктивних негативних факторів.

Кадрова безпека в державних органах влади повинна досягатися шляхом вирішення наступних завдань:

- виявлення, дослідження, аналізування та усунення загроз джерелом яких є службовець (кримінальна діяльність, розголошення таємниць, співпраця з бізнес-структурами, негативні психолого-фізіологічні та морально-етичні прояви);
- збір відомостей про кандидатів на роботу для прийняття керівництвом рішень про прийняття або відмову;
- збір і аналіз відомостей про співробітників для прийняття рішень про допуск до конфіденційних документів або участі у важливих проектах;
- соціально-психологічне забезпечення управління персоналом, вивчення мікроклімату в трудових колективах і взаємин між співробітниками;
- навчання і підготовка персоналу з питань дотримання заходів безпеки та правил поведінки з конфіденційною інформацією;
- проведення службових розслідувань за фактами поведінки співробітників, що завдають шкоди безпеці організації.

Робота комерційних організацій щодо забезпечення кадрової безпеки включає в себе як мінімум три складові: наймання, лояльність і контроль, повинна бути організована і в державних органах влади.

Заходи кадрової безпеки в державних органах влади спрямовані на досягнення оптимального використання людських ресурсів і мінімізацію ризиків, пов'язаних з цими ресурсами. Такими заходами можуть бути виявлення позитивних і негативних мотивів в діяльності співробітників, відповідне стимулювання або нейтралізація таких, а також аналіз їх впливу. Це є необхідним для будь-якої організації незалежно від виду діяльності та форми власності, однак для державних органів влади це є вкрай важливе.

Кадрова безпека – досить складна сфера безпеки, що вимагає застосування спеціальних ресурсів і навичок. Тому ефективно забезпечувати кадрову безпеку під силу не кожній організації, особливо державним органам влади. У цьому випадку правильним рішенням може бути залучення спеціалізованої організації, яка має необхідний арсенал інструментів.

Як комерційні, так і державні органи влади мають різні сфери, напрями діяльності, які впливають на кінцевий результат роботи та кадрову безпеку. Для кадрової безпеки значну загрозу становить невідповідність прийнятих рішень. З такими проблемами стикаються і службовці різних рівнів коли їм доводиться брати участь в прийнятті рішень, якими повинні займатися службовці рівнем нижче або інших напрямків діяльності. З цього можна зробити висновок, що дефіцит стратегічних ідей у державних органах влади пов'язаний не стільки з мисленням, скільки з постійною оперативною завантаженістю та необхідністю прийняття рішення щодо несподіваних проблем і виправлення помилок. Однак в умовах обмежених ресурсів і бюджетів саме стратегія дозволяє сфокусуватися, припинити конфлікти між підрозділами і правильно розставити пріоритети. Наявність працюючої стратегії організації

підвищує ефективність її в рази. А якщо основну стратегію підтримують стратегії по напрямках, організація стає більш стійкою і сприйнятливою до викликів суспільства.

Підготовка стратегії кадрової безпеки забезпечує досягнення довгострокових цілей розвитку державних органів влади, підсилює ефективність діяльності за рахунок продуманого використання кадрового потенціалу, створює альтернативні варіанти на випадок настання ризиків, транслює співробітникам бачення, посилюючи їхню мотивацію.

КОСАР Н.С., КУЗЬО Н.Є., БЛИК І.І.
Національний університет «Львівська політехніка»

КОНЦЕПЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

Дефіцит природних ресурсів внаслідок їх вичерпання, зростання вартості енергії та енергоносіїв, збільшення кількості населення планети, загострення проблеми забруднення довкілля відходами виробництва та упаковкою, прискорення науково-технічного прогресу, який спрощує спілкування між людьми та дозволяє легше отримувати інформацію про них, диференціація доходів споживачів та існування сегменту малозабезпечених осіб актуалізує використання вітчизняними підприємствами концепції соціально-відповідального маркетингу. У її основі лежать наступні основні положення [1, 4 с. 403]:

- метою ринкової діяльності підприємства є максимальне задоволення потреб потенційних споживачів, але з урахуванням існуючих пріоритетів розвитку суспільства;
- постійно ведеться розроблення нових товарів, які будуть задовольняти нові потреби споживачів;
- підприємство звужує наявний товарний асортимент через виключення із нього товарів, які не задовольняють потреби споживачів, а також таких, що можуть завдати шкоду споживачам і суспільству загалом;
- підтримку у споживачів, які генерують позитивну громадську думку, мають ті організації, які думають не лише про задоволення потреб основних носіїв платоспроможного попиту, але і намагаються задовольняти потреби малозабезпечених громадян країни у віддалених регіонах;
- споживачі, які прагнуть до вирішення екологічних проблем та підвищення якості життя, не купують товари тих виробників, що використовують небезпечні для екології технології та матеріали, навіть якщо їх товари є суспільно-необхідними;
- підприємство розробляє програми соціально-економічного розвитку, враховуючи як власні інтереси організації та її працівників, так і ті, що будуть корисними для розвитку території, на якій воно функціонує у взаємодії з місцевими органами влади та управління;
- при веденні бізнесу організації враховують етичні та моральні цінності;
- підприємство є чесним платником податків та інших обов'язкових платежів;
- організація забезпечує формування нових робочих місць, створюючи на них безпечні умови, забезпечуючи необхідний творчий розвиток своїх працівників.

Врахування у підприємницькій діяльності організацій етичних та моральних норм, загальнолюдських інтересів, цінностей і потреб, дозволить посилити прихильність споживачів до них та посилити їх конкурентні позиції на ринку.

Втілення у діяльність організації концепції соціально-відповідального маркетингу передбачає реалізацію нею основних напрямів діяльності тих підприємств, які використовують традиційну концепцію маркетингу, але при цьому розширюється коло суб'єктів, інтереси яких необхідно враховувати, що накладає свою специфіку на складові маркетингової діяльності підприємства на ринку.

Передумовами успішної реалізації концепції соціально-відповідального маркетингу є належне організаційне та інформаційне забезпечення. Основою організаційного забезпечення є статут підприємства, у якому необхідно задекларувати соціальну відповідальність діяльності організації, що виступатиме основою включення основних положень соціальної відповідальності у бізнес-план підприємства.

У межах маркетингової товарної політики соціально-відповідального підприємства акцент необхідно зробити на розроблення не лише якісних, але і безпечних для суспільства та споживачів товарів, зниження їх матеріало- та енергомісткості, споживання енергії при їх використанні, оптимізувати упакування продуктів через зменшення кількості пакувальних матеріалів та використовувати такі види упаковки, які можна було би легко утилізувати у подальшому. У сфері маркетингового ціноутворення підприємство не повинно занижувати ціну товарів порівняно з ринковим рівнем для захоплення більшої частки ринку чи завищувати ціну для отримання надприбутків. Маркетингова збутова політика соціально-відповідальної компанії має бути спрямована на формування таких каналів розподілу товарів, щоб вони були доступними для споживачів у різних регіонах за прийнятною ціною. При транспортуванні товарів орієнтиром виступають ті види транспорту, які мають найменш негативний вплив на довкілля. Система маркетингових комунікацій підприємства спрямована на те, щоб стимулювати споживачів здійснювати закупівлі товарів певного виробника. У ній значна роль належить наданню споживачам правдивої інформації про підприємство, його товари, їх складники, формуванню доброзичливого відношення до організації через заходи "паблік рілейшнз" та стимулювання збуту, налагодження тривалих партнерських відносин між підприємством, постачальниками, посередниками, споживачами та широкою громадськістю.

Принципи соціально-відповідального маркетингу втілюють у свою діяльність вітчизняні організації у сфері послуг, зокрема банки. Серед вітчизняних виробників його активно дотримується ПАТ "Карлсберг Україна», яке ще у 2010 р. приєдналось до Глобального договору ООН, втілюючи у свою діяльність десять основних принципів у сфері захисту прав людини, трудових відносин, охорони довкілля та боротьби з корупцією [3]. У межах даної концепції ПАТ "Карлсберг Україна" активно використовує "зелені" технології та оборотну скляну тару, а для вторинної упаковки товарів - тару, що виробляється із переробленого паперу, що дозволило підприємству скоротити кількість твердих побутових відходів та знизити його потребу у первинній сировині. ПАТ "Карлсберг Україна" відоме на ринку і через екологічні ініціативи, що пов'язані з будівництвом очисних споруд для стічних вод і зниженням споживання природного газу на 12-15%, емісії CO₂ у довкілля. Враховуючи, що пиво – це слабоалкогольний напій, який негативно може вплинути на здоров'я підлітків, ПАТ "Карлсберг Україна» виступає проти продажу цієї продукції неповнолітнім, активно працюючи у цьому напрямі з посередниками та використовуючи соціальну рекламу. Вищеподані заходи позитивно впливають на соціальний імідж даної пивоварної компанії на ринку.

Перешкодою до втілення концепції соціально-відповідального маркетингу у діяльність вітчизняних підприємств є відсутність єдиного підходу до визначення його ефективності [5, с. 97]. Це обумовлено тим, що реалізація соціально-відповідальних заходів пов'язана із додатковими витратами організації. Проте результати проведених досліджень свідчать, що організації, які дотримуються концепції соціально-відповідального маркетингу протягом десяти років покращили свої фінансові результати порівняно з іншими, які її не використовували, зокрема їх дохід на інвестований капітал був більшим на 9,8%, дохід з величини активів — на 3,55%, дохід з продажу — на 2,79%, а прибутковість зросла на 63,5% [2, с.10–28].

1. Карпенко Н.В. Міжнародний досвід формування концепції соціально-відповідального маркетингу / Н.В. Карпенко // Академічний огляд. – 2013. – № 1 (38). – С. 129–135. 2. Лазоренко О. Принципи корпоративної соціальної відповідальності: тенденції сучасного світового досвіду / О. Лазоренко // Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: експертна думка. – К.: Стило, 2010, с.10–28. 3. Офіційний сайт ПАТ "Карлсберг Україна" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.carlsberggroup.com>. 4. Хамініч С.Ю. Соціально-етичний маркетинг як складова бренд-орієнтованого управління підприємством / С.Ю. Хамініч, А.М. Ліхтер //

Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 7. – С. 402-404. 5. Шталь Т.В. Соціальний маркетинг и социальная ответственность бизнеса: взаимосвязи и результаты / Т.В. Шталь, О.О. Тищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. –С. 97-104.

КРИКАВСЬКИЙ Є. В.
Національний університет «Львівська політехніка»
ФАЛОВИЧ В.А.
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ОДНА ІЗ ДЕТЕРМІНАНТ ЕМЕРДЖЕНТНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ЛАНЦЮГА ПОСТАВОК

Емерджентні властивості ланцюгів поставок інвестиційних товарів – це властивості частин ланцюга поставок інвестиційних товарів (зокрема, екологічність, соціальна відповідальність, стратегічна адаптивність, стандартизація), перетворені (посилені, стабілізовані тощо). При ідентифікуванні суті поняття «емерджентність» можна виділити такі її властивості: 1) відбувається перехід від кількісних змін до якісних; 2) в процесі взаємодії складових з'являється нова якість (властивість), котра має властивості не притаманні складовим; 3) синергізм.

Відповідно емерджентність є більш складнішим, комплексним поняттям, ніж синергія, оскільки, крім синергії в процесі взаємодії складових системи передбачає появу цілісності, інтегративних якостей.

Емерджентність ланцюга поставок – системна властивість ланцюга поставок, що полягає у появі їх нової характеристики (нових характеристик), котрих не має у жодній із детермінант ланцюга поставок, що взаємодіють.

До базових детермінант, котрі забезпечують емерджентність ланцюга поставок інвестиційних товарів, можна віднести: екологічність, соціальну відповідальність, стратегічну адаптивність, впровадження стандартизації операцій, підпроцесів і процесів у ланцюгах поставок інвестиційних товарів. Складові емерджентності ланцюга поставок інвестиційних товарів у сучасному бізнесовому середовищі формують їх підсумкову об'єднану властивість, яка отримала назву «відповідальні ланцюги поставок» і передбачає розширену відповідальність бізнесу.

Поняття «корпоративної соціальної відповідальності» (КСВ) в процесі свого існування зазнало певних трансформацій. Активні наукові дискусії щодо сутності, структур, джерел соціальної відповідальності, які розпочались у середині 50-х рр. минулого століття, а пік яких припав на 1960—1970-ті рр., дозволили сформулювати термінологічні основи понять, процесів, пов'язаних із соціальною поведінкою та відповідальністю.

На початку 1990-х рр. А. Керроллом [1] була запропонована інтегрована модель КСВ у вигляді піраміди, яка складається із відповідальності:

1. *Економічної* (перебуває в основі піраміди, визначається базовою функцією компанії на ринку товарів і послуг, на якому вона постає в ролі виробника. Ця функція спрямована на задоволення потреб споживачів та одержання економічних вигод (доходів);

2. *Правової* (пов'язана з додержанням компанією вимог і норм, що містяться в чинних нормативно-правових актах);

3. *Етичної* (використання у діловій практиці таких соціальних дій, які узгоджуються з очікуваннями суспільства. Останні не прописані у відповідних правових актах і апелюють до норм моралі);

4. *Філантропічної* (дискреційна) (спонукає організацію до соціально корисних дій, формування нової якості життєдіяльності членів суспільства через добровільну участь в реалізації соціальних програм).

Реакцією на потребу розбудови успішних прикладних систем соціально відповідальної

діяльності стала поява цілої низки концепцій. Наукова думка з даної проблематики сконцентрована в концепціях, які Колот А.М. наводить в послідовності їх появи та розвитку:

- базова концепція корпоративної соціальної відповідальності (1950—1970-ті рр.);
- концепція корпоративної соціальної сприйнятливості (багаторівневий процес реагування на конкретні вияви суспільного тиску; стратегія управлінської сприйнятливості; здатність корпорації сприймати суспільні потреби і суспільний вплив) (1970—1990-ті рр.);
- концепція корпоративної соціальної діяльності (1980—2000-ні роки).

Впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності в управлінні ланцюгами поставок інвестиційних товарів дає логістичним компаніям ряд переваг, але одночасно можуть виникати і деякі проблеми (табл. 1).

Таблиця 1

Аргументи за і проти проведення логістичною компанією політики соціальної відповідальності в управлінні ланцюгами поставок інвестиційних товарів

«за»	«проти»
Довгострокова зацікавленість бізнесу в процвітанні суспільства	Відмова від надмірної максимізації прибутку
Підвищення суспільного іміджу компанії	Втрати від соціальної активності
Підтримка життєздатності бізнесу як системи	Брак навичок вирішення соціальних завдань
Послаблення державного регулювання бізнесу	Розмивання основних цілей бізнесу
Відповідність бізнесу соціокультурним нормам	Послаблення міжнародного платіжного балансу
Зниження ризиків акціонерів щодо диверсифікації інвестиційного портфеля	Надмірна концентрація влади в руках бізнесу
Нові шляхи вирішення соціальних проблем	Слабкість суспільного контролю
Наявність у бізнесу необхідних ресурсів	Брак широкої суспільної підтримки
Можливість «конвертації» соціальних проблем у прибутковий бізнес	
Профілактика соціальних проблем більш ефективна, ніж їх усунення	

Джерело: доопрацьовано на підставі [2]

Як видно з інформації, представленої в табл. 1, основні проблеми впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності при побудові ланцюгів поставок інвестиційних товарів пов'язані, в першу чергу, із відсутністю досвіду компаній по реалізації таких принципів, що може створити труднощі при інтерпретації суспільством їх політики. Крім того, виникає потреба в додатковому фінансуванні, що знижує фінансові результати діяльності компаній та відтягує ресурси, які могли б бути направлені на вирішення інших завдань. Проте, якщо діяльність компанії орієнтована на довгострокову перспективу, застосування принципів корпоративної соціальної відповідальності при побудові ланцюгів поставок інвестиційних товарів, є важливою передумовою успішної реалізації обраної стратегії, адже при цьому компанія здатна примножувати свої як внутрішні, так і зовнішні ресурси.

1. Carroll A. B. 1991. The pyramid of corporate social responsibility:

toward the moral management of organization stakeholders / A. B. Carroll // Business Horizons. — Vol. 34(4). — P. 42.

2. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kneu.edu.ua/userfiles/.../statya.doc>

КРИСА О.Й.
НУ «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Зростання економіки України неможливе без створення відповідних сприятливих умов для бізнесу, без створення та посилення конкурентних переваг країни та інших важливих чинників. Наслідком цього повинно бути зростання конкурентоспроможності економіки.

Питання конкурентоспроможності економіки та вимірювання її рівня завжди було актуальним не тільки серед науковців, але й серед практиків. На сьогодні існують різні індекси та рейтинги, за допомогою яких можна прямо чи опосередковано оцінити рівень конкурентоспроможності, який прямо чи опосередковано служить сигналом для іноземних інвесторів, урядів інших країн та міжнародних організацій про проблеми чи переваги країни.

Відповідно до звіту «Глобальний індекс конкурентоспроможності» за 2016-2017 рр., опублікованого Всесвітнім економічним форумом, Україна у 2016 році зайняла 85 позицію зі 138 країн світу, втративши при цьому 6 позицій порівняно з попереднім роком [1]. Водночас Світовий банк в опублікованому звіті «Doing Business 2017» відводить Україні 80 місце серед 190 країн світу, піднявши її у рейтингу на 1 позицію [2]. Відповідно до значень індексу економічної свободи причин для гордості теж небагато: Україна потрапила до переліку країн з депресивною економікою, зайнявши 166 місце серед 180 країн [3].

Аналізуючи дані індекси, які не є єдиними, що вимірюють конкурентоспроможність національної економіки в цілому чи за певними складовими, варто звертати увагу, в першу чергу, на причини, які зумовлюють дані позиції України, а не на самі позиції, які безумовно теж важливі. Не зважаючи на прогрес за певними показниками індексів, жахливий стан розвитку фінансового ринку (зокрема банківська система Україна є однією із найгірших у світі [1]), недосконала податкова система (великий податковий тягар на бізнес, податки не виконують стимулювальної функції), зниження кредитного рейтингу країни, високий рівень корупції, проблеми судової системи, погіршення якості інфраструктури (так, за рейтингом якості доріг Україна посідає 134 місце зі 138 можливих[1]) та інші проблеми призводять до таких результатів.

Безумовно місця у рейтингах є лише відзеркаленням поточного стану справ в економіці, тому позірні завдання та доручення чи законопроекти про покращення позицій України у рейтингах призводитимуть лише до поверхневих результатів. Треба розуміти – рейтинги є наслідком реальної економічної політики, рейтинги є інтегральними чи середньозваженими показниками, коли їхнє значення може змінитись за рахунок покращення лише одного із показників. Насправді мова повинна йти про покращення умов ведення бізнесу загалом (а не за окремими напрямками), починаючи з подолання корупції, реформ у судовій, податковій, банківській системах, забезпечення верховенства закону тощо, що повинно лягти в основу довгострокової стратегії розвитку країни та як наслідок створення конкурентних переваг країни та сприяти підвищенню конкурентоспроможності економіки загалом та підприємств зокрема.

1. The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

2. Doing Business Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 190 Economies 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>
3. <http://www.heritage.org/index/ranking>

КУЗЬМІН О.Є., ГОНЧАР М.Ф.
Національний університет «Львівська політехніка»

РОЛЬ СТРЕС-МЕНЕДЖМЕНТУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Умови функціонування підприємств в сучасних умовах характеризуються значною волатильністю, хаотичністю, непередбачуваністю, перманентністю кризових явищ різної природи та походження. Тобто підприємства постійно перебувають під впливом стресорів – негативних чинників впливу, що викликають небажані відхилення у діяльності підприємств, порушують заплановану траєкторію розвитку, перешкоджають прогресивним перетворенням, зумовлюють падіння фінансово-економічних результатів діяльності. Усе це формує кардинально нові вимоги до систем менеджменту підприємств, які мають бути націлені на належне реагування, підтримання економічної безпеки, забезпечення виживання на ринку, підвищення ринкової та фінансово-економічної стійкості тощо. Насамперед йдеться про побудову на підприємствах ефективних систем стрес-менеджменту, основною метою яких є ліквідація, усунення та протидія екстремальним відхиленням у діяльності з метою стабілізації стану підприємств та забезпечення їхнього повноцінного функціонування і розвитку.

Саме розвинуті системи стрес-менеджменту сприяють забезпеченню економічної захищеності підприємства внаслідок:

- оперативного реагування на небажані відхилення у діяльності підприємства;
- цілеспрямованої протидії екстремальним та критичним відхиленням від запланованої траєкторії розвитку;
- моніторингу та діагностування впливу стрес-факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;
- запобігання виникненню негативних явищ та подій у діяльності підприємства;
- прийняття оптимальних управлінських рішень щодо виходу підприємства із кризових ситуацій різного походження;
- вчасного адаптування до обставин, що є мінливими, динамічними та нестабільними;
- вироблення у менеджерів підприємств імунітету до негативних подій;
- цілеспрямованого продовження позитивних циклів розвитку підприємства;
- підвищення управлінської спроможності протидіяти впливу стресорів;
- розвитку антикризових механізмів на підприємстві;
- активізування використання антисипативного інструментарію на засадах ідентифікування слабких сигналів;
- посилення інформаційно-аналітичної роботи за усіма функціональними напрямками діяльності підприємства тощо.

Варто зауважити, що сучасні системи менеджменту ґрунтуються на багатоальтернативності стратегій, рішень, заходів, варіантів розвитку, взаємодій тощо. В таких умовах завжди пропрацьовуються різноформатні сценарії розвитку ситуацій з урахуванням оптимістичного, нейтрального та песимістичного варіантів. Стрес-менеджмент націлений на управління саме песимістичними сценаріями з урахуванням потенційних загроз, перебігу негативних тенденцій, небажаних наслідків. Управлінська готовність до стресових явищ передбачає здатність менеджерів підприємства оцінити ймовірність настання песимістичного

сценарію розвитку, оцінити його наслідки для діяльності підприємства, сформувані якісні управлінські рішення, націлені на запобігання негативним відхиленням, їх подолання чи зниження. Стрес-менеджмент покликаний сформувати у керівників підприємства компетентності, пов'язані із роботою у екстремальних негативних умовах функціонування під істотним впливом стрес-факторів. Так як вітчизняні підприємства функціонують в умовах перманентних криз, непередбачуваних обставин, постійних негативних впливів, то реактивно-стресові компетентності у менеджерів стають необхідною передумовою виживання підприємств на ринку.

ЛАГУТІН В.Д.

Київський національний торговельно-економічний університет

ЕФЕКТИ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ЗА УМОВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Соціально-економічні ефекти державної конкурентної політики (позитивні, нейтральні і негативні; очікувані і неочікувані; для держави, суб'єктів підприємницької діяльності і споживачів; короткострокові, середньострокові та довгострокові тощо) – важливий об'єкт наукового аналізу, який мотивований реальними практичними викликами. Чому фактичний ефект конкурентної політики, що реалізується на основі правозастосування, на практиці не співпадає із очікуваним результатом? Чому позитивні очікування від застосування тих чи інших регуляторних інструментів(запобігання та припинення зловживань монополюючим становищем, контроль за концентрацією та узгодженими діями суб'єктів господарювання, захисту від недобросовісної конкуренції, впливу на діяльність суб'єктів природних монополій, усунення антиконкурентних дій органів державної влади та ін.) не справджуються? Які причини таких розбіжностей? Відповідність між очікуваними і отриманими ефектами відображає рівень результативності державної конкурентної політики. Реальний вплив на кінцеві результати (ефекти) реалізації конкурентної політики – важливий критерій діяльності ефективного антимонопольного відомства.

Ефект конкурентної політики держави – це результат, наслідок певних державних дій і заходів в сфері економічної конкуренції. Отримання соціально-економічного ефекту (впливу) пов'язано із ефективністю державної політики. Ефективність конкурентної політики – це властивість політичних дій і рішень уряду, а також діяльності державного регулятора (антимонопольного відомства), що відображає міру того, наскільки ці дії, рішення та поведінка призводять до бажаних наслідків. Варіації ефектів державної конкурентної політики можуть бути досить широкі – від негативних, пов'язаних із об'єктивними і суб'єктивними труднощами до позитивних ефектів, які відображають більш дієве державне регулювання національної економіки.

Для досягнення вагомих ефектів реалізації конкурентної політики в Україні особливе значення мають стандарти конкурентної політики ЄС та управління в сфері економічної конкуренції. Єдиний європейський ринок базується на так званих чотирьох свободах, тобто на вільному пересуванні осіб, товарів, послуг та капіталу в межах країн-членів. Україна взяла на себе зобов'язання наблизити законодавство у пріоритетних сферах соціально-економічного розвитку до законодавства ЄС, і зокрема в сфері економічної конкуренції. Ключовим елементом успішної євроінтеграції України є досягнення належного рівня узгодженості українського законодавства із правовими нормами ЄС.

Загальні засади узгодження національних та європейських підходів конкурентної політики зафіксовано в «Угоді про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони» (далі – Угода). Так, в Угоді (ст. 254 Глава 10 «Конкуренція») визначено важливість вільної та неспотвореної конкуренції у торговельних відносинах. Сторони Угоди визнають, що антиконкурентні господарські практики та операції

потенційно можуть спотворити належне функціонування ринків та загалом зменшити позитивні наслідки лібералізації торгівлі. Значну увагу в Угоді приділено питанням, пов'язаним із наданням державної допомоги (ч. 2 гл. 10), на узгодження яких визначено п'ятирічний термін. Основними принципами у даному зв'язку проголошується подолання загроз конкуренції та прозорість. Якщо говорити про основні пункти Угоди в цілому, то треба зазначити, що вони об'єктивно спрямовані на сприяння реформуванню й інституціональному розвитку нашої країни.

В основу сучасної державної конкурентної політики в Україні не може не бути покладена теорія ефективної конкуренції, що була розроблена Дж. М. Кларком ще у 1940 р., і яка по суті поєднувала неокласичний мікроекономічний підхід із кейнсіанським макроекономічним аналізом. Йшлося про досягнення такого рівня конкуренції в кожній галузі і економіці в цілому, який би відповідав потребам економічного зростання, збалансованості національного господарства і підвищення економічної ефективності. Держава втручається в ринковий механізм з метою досягнення ефективної конкуренції. Для розроблення критерія "ефективної конкуренції" важливе значення мали праці Е. Мейсона і Дж. Бейна. В економіці України досить гостро проявились тенденції до монополістичної деформації інститутів конкуренції і конкурентних відносин, що істотно знижує рівень ефективної конкуренції, по суті, на усіх товарних ринках. Складність полягає в тому, що процес монополізації виводиться за межі чисто ринкових процесів, а отже не виявляється шляхом звичайного мікроекономічного аналізу. Методика виявлення монополізації, яку застосовує АМК України (Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку, затверджена розпорядженням АМКУ ще від 05.03.2002 р.) сьогодні морально застаріла і не дозволяє оцінити реальний стан панування монополії на ринку. Крім того регулярна практика тіншового приховування доходів монополіями, маскує реальний стан ринково-конкурентних відносин.

Відсутність належної конкуренції і високий рівень монополізації прямо і безпосередньо позначається на підприємницькому середовищі в Україні, для якого характерні: низька якість продукції за її високої собівартості, низька продуктивність праці, проблеми тінзації, недобросовісність у комерційних відносинах, масове порушення прав споживачів та ін. Водночас на ефективному ринку конкуренція за споживачів спонукає суб'єктів підприємницької діяльності постійно та системно вдосконалюватися, щоб не бути витісненими з ринку. Конкурентоспроможність у цих умовах, насамперед, визначається рівнем задоволення попиту споживачів, соціально відповідальним ставленням, створенням та застосуванням досконалих систем менеджменту тощо.

Державні інструменти дерегуляції кардинально не змінили ситуації у підприємницькому середовищі України. Бізнес-клімат залишається несприятливим, а довіра потенційних інвесторів до країни — низькою. Без кардинального поліпшення захисту прав власності й бізнес-клімату не можна побудувати платформу для динамічного економічного розвитку країни. Боротьба з корупцією та продовження судової реформи мають отримати новий імпульс для реалізації конкурентної політики.

Завдання виходу на європейські ринки загострила проблему вжиття державних заходів для істотного підвищення конкурентоспроможності економіки та досягнення належних ефектів реалізації конкурентної політики. На розвиток конкуренції та рівень конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності в Україні негативно впливають корупція, надмірне регулювання, неефективні податкова й банківська системи тощо. Це істотно затрудняє перспективи діяльності українських товаровиробників на ринках країн-членів ЄС.

Історично у розвинених європейських країнах конкурентне середовище формувалося від початку за підтримки держави, яка розуміла, що від ефективності конкуренції залежать успіх соціально-економічного розвитку Європи. Центральним пунктом було державне сприяння розвитку ринкових інституцій і підвищення ефективності товарних ринків. Для сучасних умов — це державна підтримка інформаційної економіки, сфери послуг та оптимального інноваційного товарного виробництва. При цьому органічно поєднуються великий, малий і середній бізнес на основі розвитку механізмів взаємодії та виробничої кооперації між ними.

Нинішня ситуація в економіці України така складна, що не передбачає настання безумовно позитивних ефектів реалізації державної конкурентної політики. Вихід на траєкторію формування засад ефективної конкуренції можливий лише у разі комбінації у розумних пропорціях інституціональних і структурних інструментів сучасної конкурентної політики. Інструментарій і методика конкурентної політики мають змінюватися в міру реалізації державних інституціональних і структурних реформ.

ЛИННИК О.О., ТРЕВОГО О.І.
Національний університет «Львівська політехніка»

ВІДНОВЛЮВАЛЬНА ЕНЕРГЕТИКА УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У сучасному світі все більше обертів набирає рух за збереження ресурсного потенціалу планети. А тому все більш актуальним стає використання ВДЕ – відновлювальної енергетики (сонця, вітру, води). Примітно, що в розвинутих країнах такі тенденції розвитку являються не новими, а от Україну можна сміливо вважати новим учасником на цьому ринку, і інвестори зацікавлені у впровадженні сучасних технологій для формування джерел «зеленої» енергії. Окрім того, будівництво ВЕС (аналогічна ситуація і щодо сонячних, гідро-, біогазових станцій) – сьогодні і в перспективі економічно вигідніше реконструкції старих теплових блоків.

Відновлювальна енергетика в Україні поступово набирає ринкових форм. Напрямки розвитку відновлюваної енергетики в Україні передбачені «Національним планом дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року» та «Енергетичною стратегією на період до 2030 року», Законом України про ратифікацію Кліматичної Паризької угоди. Так, лише за перше півріччя 2017 р. в Україні було побудовано 79 нових об'єктів відновлювальної енергетики сумарною потужністю 182,7 МВт. Загальні інвестиції в ці проекти перевищили 210 млн євро, а загальні потужності відновлювальних джерел електроенергії в Україні, включаючи об'єкти сонячної та вітрової енергетики, малої гідроенергетики і електростанцій на біомасі склали 1461,7 МВт. При цьому виробниками електроенергії можуть бути не лише юридичні, але і фізичні особи, які мають облаштовані у себе вдома електростанції та продають електроенергію у мережу за зеленим тарифом.

Зелений тариф – інструмент компенсації витрат при переході на відновлювальні джерела енергії, який дозволяє створювати розподільну енергогенерацію, заохочує населення виробляти «зелену» енергію. Зараз в Україні тариф для сонячних електростанцій, встановлених до 2020 року, становить 498,17 коп./кВт·год і буде дійсний до 2030 року, а для вітрових станцій – 320,25 коп./кВт·год. Також цьому сприяють і кредити для приватників від Укргазбанк, з допомогою яких можна придбати сонячну батарею під 1% річних. Однак, враховуючи падіння цін на енергоносії та відносно вищу вартість зеленої енергетики, ціни на неї залишаються неконкурентоспроможними не лише в Україні, але і за кордоном. Наприклад, в ОАЕ та Саудівській Аравії такі проекти реалізуються в основному за рахунок дотацій від держави.

Ще одним інструментом переходу на відновлювальну енергетику стали енергетичні кооперативи – це об'єднання людей задля отримання вигод в споживанні та виробництві електроенергії. Такі розвинуті країни, як Німеччина, Австрія, Сполучені Штати Америки та інші успішно використовують її. Формати втілення цієї моделі різноманітні (переробка залишків агросировини для отримання паливної сировини для будинків, вироблення біогазу з навозу, сільськогосподарських відходів, володіння приватними сонячними та вітровими електростанціями та ін.)

Вищезазначені механізми дають змогу втілювати різні проекти та роблять систему більш прозорою. Зокрема значний інтерес становлять біогазові підприємства, які за рахунок великих потужностей з виробництва агропродукції генерують багато сировини для переробки та генерації тепла. Також значний інтерес становить встановлення в Чорнобильській зоні

вітрогенеруючих потужностей і сонячних генераторів. На даний час завершується робота з побудови сонячної електростанції на цій території. Враховуючи необхідність експлуатації цих земель, Держагенство з управління зоною відчуження всіляко цьому сприяє, в тому числі і надаючи можливість підприємцям сплачувати ренту за зниженим коефіцієнтом 0,15 від стандартної орендної ставки в Київській області.

Отже, можна впевнено стверджувати, що ринок електроенергії в Україні хоча новий, однак має значний потенціал розвитку, а враховуючи необхідність оновлення старих теплових блоків, уряд радше схиляється до вкладення інвестицій та сприяння розширенню можливостей генерації зеленої енергетики.

ЛИСЕНКО І.В., ЛИСЕНКО Н.В., ДЕРІЙ О.Ю.
Чернігівський національний технологічний університет, Чернігів

УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ДЕРЖАВИ: ОСНОВНІ ПІДХОДИ ТА КОНЦЕПЦІЇ

Сучасний стан екологічної ситуації в країні стає небезпечним не тільки для нинішнього, але й для майбутніх поколінь, що несе загрозу подальшому розвитку держави та суперечить принципам сталого розвитку. Виникає потреба в цілеспрямованих діях держави, направлених на захист навколишнього середовища.

Це сприяло появі поняття екологічної безпеки держави, що має на меті забезпечення охорони довкілля, розробку програм, щодо ефективного використання природних ресурсів та мінімізації екологічних наслідків людської діяльності. Тому дослідження питання управління екологічною безпекою держави є актуальним і потребує комплексного вивчення.

Проблема екологічної безпеки виходить на перше місце у багатьох країнах світу, оскільки вона покликана забезпечити таке використання природних ресурсів, яке сприятиме їх природному відновленню або заміщенню. В Україні питання забезпечення екологічної безпеки, особливо останнім часом, постало надзвичайно гостро і потребує негайного вирішення.

Питання, що окреслюють теоретичні підходи до визначення поняття безпеки, досліджували як зарубіжні Т. Гоббс, Ш. Монтеск'є, Р. Ульман, Б. Бузан, А. Уолферс, Л. Браун, так і українські вчені Б. Данилишин, С. Дорогунцов, В. Ковтун, Г. Ситник, Н. Чухрай, А. Федорищева, С. Шкарлет та ін. [1, 2, 3, 8].

Питання, які окреслюють теоретичні підходи до визначення поняття екологічної безпеки, досліджували В. Вернадський, А. Качинський, С. Кравченко, С. Пирожков, В. Селіванов, Н. Реймерс, Б. Скіннер, М. Хилько, А. Хуршудов, Н. Барбашова та ін. [4-12].

Початок теоретичної дискусії щодо поняття «загальна безпека» було покладено у статті професора Принстонського університету Р. Ульмана «Нове визначення безпеки» (1983 р.) [2]. Він зробив особливий наголос на тому, що вузьке визначення національної безпеки відволікає увагу політиків й експертів від невійськових загроз, які все більше інтернаціоналізуються і набувають міжнародного характеру.

На міжнародному рівні поняття «безпека» почало активно вживатися після публікації Програмою розвитку ООН (ПРООН, UNDP) у 1993 році «Доповіді про людський розвиток». Ідея використовувати поняття «безпека» щодо людей, ніж держав і націй, була на той час новою та досить суперечливою.

Вітчизняний та зарубіжний досвід доводить, що наявна система проведення екологічної оцінки має в основному екологічні цілі і недостатньо розглядає економічні наслідки їх реалізації. Внаслідок цього дуже важко оцінити як економічні, так й екологічні наслідки від впровадження певних рішень, порівняти економічні витрати та екологічний ефект або ж зіставити екологічні збитки та економічний ефект, що досягається внаслідок економії грошових ресурсів на впровадження дешевших технологій, що завдають шкоди довкіллю.

З наукового погляду, питання екологічної безпеки розглядають як такий стан системи «людина-природа-техніка», який забезпечує збалансовану взаємодію природних, технічних і соціальних систем, формування природно-культурного середовища, що відповідатиме санітарно-гігієнічним, естетичним та матеріальним потребам мешканців кожного регіону Землі, при збереженні природно-ресурсного та екологічного потенціалу природних систем і здатності біосфери до саморегулювання.

А. Качинський дає таке визначення екологічної безпеки – це сукупність певних властивостей навколишнього середовища і створюваних цілеспрямованою діяльністю людини умов, за яких з урахуванням економічних, соціальних чинників і науково обґрунтованих допустимих навантажень на об'єкти біосфери утримуються на мінімально можливому рівні ризику антропогенний вплив на навколишнє середовище і негативні зміни, що відбуваються в ньому, забезпечується збереження здоров'я життєдіяльності людей і виключаються віддалені наслідки цього впливу для теперішнього і наступних поколінь [4].

Головною метою екологічної безпеки України має бути вироблення концептуальних засад загальної стратегії у сфері раціонального природокористування та захисту навколишнього середовища, а також втілення їх у практику з метою сталого економічного та соціального розвитку держави. При цьому передбачається формування нових типів технологічних процесів, соціальної організації та управління, здатності розв'язувати екологічні проблеми та зменшувати будь-які екологічні небезпеки, що становлять значну загрозу національній безпеці України.

Надмірна концентрація екологічно небезпечних виробництв, застаріле та неефективне природоохоронне обладнання на завершальних стадіях технологічних ланцюгів, ненадійність технічних систем, недостатня кваліфікація кадрів на підприємствах підвищеного екологічного ризику та антропологічне навантаження може стати причиною економічного, соціального і політичного напруження у державі.

Аналізуючи інформацію, щодо проведених досліджень з питань безпеки, можна зробити висновок, що гарантування екологічної безпеки є одним з основних пріоритетів розвитку суспільства. Ефективно управляти екологічною безпекою можна тільки на основі ретельного вивчення умов формування екологічної небезпеки у державі.

Для України питання екологічної безпеки набувають пріоритетного значення, оскільки саме екологія визначає і визначатиме норми і стиль життя суспільства. Все зазначене визначає екологічну безпеку як актуальний науковий напрямок, який потребує подальших досліджень.

1. Ulman R. Redefining Security / R. Ulman // *International Security*. – 1983 – Vol. 8. – № 1. – P. 133.

2. Buzan B. *People, State and Fear: The National Security Problem in International Relations* / Barry Buzan // Chapel Hill, 1983.

3. Ситник Г.П. Державне управління національною безпекою України: монографія / Г.П. Ситник // Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К.: НАДУ, 2004. – 407 с.

4. Качинський А.Б. Екологічна безпека України: системний аналіз перспектив покращення: монографія / А.Б. Качинський. – К.: Вид-во НІСД, 2001. – 312 с.

5. Пирожков С., Селіванов В. Національна безпека України: сучасне розуміння // *Вісник АН України*. - 1992. - № 9. - С. 3-10.

6. Реймерс Н.Ф. *Природопользование: словарь-справочник* / Н.Ф. Реймерс. – М.: Мысль, 1990. – 637 с.

7. Хилько М.І. Екологічна політика / М.І. Хилько. – К.: Вид-во «Абрис», 1999. – 364 с.

8. Шкарлет С.М. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі / С.М. Шкарлет // *Формування ринкових відносин*. – 2007. – № 6. – С. 7–12.

9. Лисенко І.В. Роль енергозберігаючих технологій у забезпеченні економічної безпеки України / І.В. Лисенко, Н.В. Лисенко // *Проблеми і перспективи економіки та управління: науковий журнал* / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – № 3 (3). – С. 59-66.

10. Лисенко Н.В., Лисенко І.В. Вплив кластерів енергоефективності на екологічну безпеку України / Н.В. Лисенко, І.В. Лисенко // *«Інноваційний розвиток інформаційного суспільства:*

економіко-управлінські, правові та соціокультурні аспекти»: збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів і молодих учених (м. Чернігів, 23 грудня 2016 р.) / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – 566 с. – С. 133-136.

11. Теоретичні та прикладні аспекти сталого розвитку: функціональний, галузевий і регіональний вектори: монографія / С.М. Шкарлет та ін. Розділ 3. Еколого-економічний концепт сталого розвитку України / Ж.В. Дерій, Н.В. Лисенко Економіко-екологічні проблеми функціонування регіонального транспорту. - К.: Кондор-Видавництво, 2015. – 316 с. – С. 243-250.

12. Z.V. Deriy, I.V. Lysenko, N.V. Lysenko. Scientific bulletin of Polissia [Evolution of the scientific thought for the environmental safety management of the state]. – Chernihiv : ChNUT, 2017. - № 3.

ЛЮБОМУДРОВА Н. П., СОБОЛЬ І. Б.
Національний університет «Львівська політехніка»

СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ

Необхідність економічного зростання за умови розширення і поглиблення ринкових відносин в умовах євроінтеграції висуває об'єктивну потребу зростання вимог до якості робочої сили. З одного боку, суттєво змінюються вимоги до працівника, професійно-кваліфікаційної структури зайнятого населення. З іншого боку, саме робоча сила є визначальною у забезпеченні ефективних результатів економічних процесів. При існуючому рівні безробіття на ринку праці постійно присутні вакансії, включно і з престижними (перспективними) робочими місцями з погляду професії, особливо в ІТ-галузі. Наявність таких вакансій пов'язана не з відсутністю претендентів, а з невідповідністю якості пропонованої робочої сили вимогам працедавців, тобто з її низькою конкурентоспроможністю (нестачею професійних компетенцій, досвіду, ділових якостей). Ці невідповідності кваліфікації частково відтворені в розбіжності між кваліфікаційними вимогами вакансій та кількістю і кваліфікацією безробітних, які перебувають на обліку в регіональних центрах зайнятості. Відомості про робочі місця, які потребують більш високої кваліфікації, часто не подають до державної служби зайнятості, бо високо кваліфікованих спеціалістів залучають через інші джерела пошуку персоналу. Невідповідності кваліфікації потребують належного реформування і реагування системи освіти та професійного навчання. Об'єктом покращення якості трудових ресурсів є молодь, що навчається, молодь, що готується до професійного життя в позанавчальних формах, особи, які змінюють професію і працюючі особи, яким загрожує втрата роботи. Окрему групу, яку неможливо оминати, як в аспекті освіти, так і стосовно можливості працевлаштування, складають особи з особливими потребами.

Зважаючи на зміни демографічної ситуації, міграційний вплив на структуру ринку праці тощо, особливу увагу потрібно приділяти проблемам підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили в регіоні, адекватності освіти та професійної підготовки, більш ефективній роботі соціальних служб допомоги та адаптації безробітних.

Вимоги до працівників постійно зростають. У тих випадках, де спостерігається тенденція зменшення кваліфікаційних вимог до персоналу, з'являються організаційно-економічні передумови для заміни людської праці інноваційними технологіями і новими технічними засобами. Це призводить до вивільнення робочої сили і зміни ситуації на ринку праці. Прикладом таких змін є поступове витіснення роздрібної торгівлі електронною комерцією, широке впровадження Інтернету речей.

Об'єктивними є вимоги подолання непропорційності інвестицій у матеріальні та людські компоненти продуктивних сил. Необхідно залучати фінансові ресурси для забезпечення

високого рівня розвитку трудового потенціалу, оскільки від нього значною мірою залежить ефективне зростання виробничого потенціалу загалом.

У зв'язку з цим, підвищення рівня якості та конкурентоспроможності робочої сили на регіональному ринку праці можливе через розроблення та реалізацію стратегій освіти, професійного навчання та перекваліфікації. Реалізація таких заходів стане основою для досягнення стратегічних параметрів зайнятості, особливо стосовно молоді, яка набагато швидше реагує на зміну структури ринку праці, набуваючи нових компетенцій.

Сьогодні освіта є однією з базових цінностей, на основі яких відбувається подальший розвиток суспільства, вона є визначальною передумовою формування якісної, конкурентоспроможної робочої сили. Реформа освітньої галузі повинна відбуватися системно, охоплюючи всі її ланки: забезпечення більшої професійної мобільності випускників навчальних закладів, формування у кожного члена суспільства відповідних загальних знань, трудових навичок, прийомів творчої діяльності на основі сучасних світоглядних підходів, врахування в освітньо-навчальних програмах економічних компонентів для активного виходу на ринки праці, впровадження у середній школі предметів професійної орієнтації та посередництва, які б спрямовували молодь до відповідного вибору професії.

Регіональна політика у сфері формування збалансованого професійно-освітнього потенціалу населення повинна бути спрямована на створення правових, соціально-економічних та організаційних засад для отримання професійно-компетентнісних знань відповідно до потреб і можливостей особистості у здобутті освіти та ситуації на ринку праці.

Реалізація цієї політики пов'язана з регулюванням ринку освітніх послуг шляхом економічного стимулювання навчальних закладів, які навчають бажаючих за спеціальностями і професіями, що користуються особливим попитом на ринку праці і здійснюють маркетинговий моніторинг працевлаштування своїх випускників.

Ринок послуг системи професійної підготовки і підвищення кваліфікації персоналу пов'язаний з одного боку з ринком праці, а з іншого – з ринком інноваційних технологій та інвестицій. У пом'якшенні дисбалансу структури робочої сили і робочих місць провідна роль належить мобільності системи професійної освіти. Досягається це за рахунок підвищення загально-освітньої підготовки учнів і студентів, чіткого відслідковування в навчальних планах і освітньо-професійних програмах найсуттєвіших змін у науці, технологіях, організації праці та управлінні.

Регіональна політика професійного навчання і перекваліфікації повинна передбачати створення умов для підвищення конкурентоспроможності працівників на ринку праці шляхом зростання якості робочої сили, формування соціального замовлення на професійну освіту та участь працедавців у визначенні обсягів і профілів підготовки спеціалістів і фахівців у навчальних закладах різного рівня, надання широкого переліку профорієнтаційних послуг і вибору форм і сучасних методів навчання. Пріоритетним напрямом може бути і формування системних заходів з організації професійного навчання громадян з особливими потребами, що покращить їхню соціалізацію і формуватиме нові аспекти соціальної відповідальності бізнесу.

Підвищення якості професійно орієнтованої освіти повинно відбуватися на основі створення умов для формування відповідних навичок і компетенцій, включаючи сучасно обладнані лабораторії, програмні продукти, інноваційні центри практичного навчання, бізнес-інкубатори. Також, для цього необхідно розробити ефективну систему підвищення кваліфікації викладачів, кваліфікаційно-мотиваційну систему їх винагороди для підвищення якості навчальних процесів. Оскільки громадянам з особливими потребами бракує активності та мотивації для самостійних дій на ринку праці, то для запобігання маргіналізації цю категорію населення необхідно охопити спеціальними програмами центрів соціальних служб.

Стратегія забезпечення якості робочої сили повинна ґрунтуватися на принципах безперервності для відновлення, розширення і поглиблення загальних знань і професійних навичок. Ця потреба обумовлена змінами, які постійно відбуваються в економічному, суспільному, політичному житті. Підвищення кваліфікації працівників як елемент розвитку людських ресурсів повинно бути трактоване працедавцями не як витрата, а як інвестиція, що

принесе в майбутньому відчутний ефект. Слід розглянути можливості державної політики фінансової мотивації (підтримки) підприємств та організацій, які системно інвестують у професійний розвиток свого персоналу, ініціювати створення та підтримку галузевих і профспілкових фондів, призначених на навчання і перекваліфікацію працездатного населення.

Основними напрямками реалізації цієї стратегії можуть бути: оптимізація мережі навчальних закладів усіх рівнів акредитації, різних форм власності, професійно-технічних ліцеїв; розширення переліку галузей знань і спеціалізацій відповідно до динамічних змін ринку; запровадження системи безперервного навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації економічно активного населення працездатного віку (особливо актуально в період проведення пенсійної реформи); забезпечення високої якості навчальних процесів, впровадження інноваційних технологій навчання, неформальної освіти, створення освітніх платформ і віртуальних навчальних середовищ; розширення обсягів і способів надання освітніх послуг громадянам з особливими потребами для здобуття конкурентоспроможних професій та ефективної соціалізації цієї групи населення.

МАМЧИН М.М., ЛОЗИНСЬКИЙ В.Т.
Національний університет «Львівська політехніка»

ТРАНСВЕКЦІЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Одним з потенційних напрямів впливу оптової торгівлі на функціонування оптового ринку є скорочення трансакційних витрат та підвищення якості надання послуг. Така необхідність зумовлює виникнення цілого вектору функціонування суб'єктів як підвищення ефективності та пошуку резервів її забезпечення. Таким чином, підприємства в оптовій торгівлі виступають потенційними виробниками сукупного суспільного продукту, що складається з матеріальних витрат (ті, що формують фізичну форму товару) та нематеріальних (всі ті, що дозволяють в просторовому та психологічному аспекті перемістити товар від виробника до споживача). В умовах динамічного розвитку економічних відносин витрати на просування чи опрацювання продукції мають не тільки технологічний характер, а й комерційно-торговельний характер, що є обов'язковою умовою отримання споживачем продукції, яка йому потрібна від виробника в потрібний час в потрібному місці. Відтворювальний процес відбувається тільки за умови реалізації створюваного продукту, а в умовах просторового розриву між виробником та споживачем та часового розриву від отримання виробником сигналу про попит та практичним його задоволенням, а відповідно торговельні функції та суб'єкти їх забезпечення, набувають особливої ваги та суспільно-економічного змісту. Споживач, в такому випадку, отримує не тільки товар, а й зручність під час придбання у відповідний час, супутні послуги, можливості подальшої комунікації з роздрібним торговцем тощо.

Ринки являють собою інститути, що існують для полегшення обміну, тобто вони існують для скорочення витрат щодо трансакцій обміну [1, с. 10]. В свою чергу, такі витрати містять видатки на пошук, підготовку, організацію та реалізацію даної угоди. Суть торгової трансакції полягає в обміні правами власності на основі добровільної угоди між сторонами, що обмінюються. Об'єктами торгової трансакції є права на обмінювані блага. Прикладом торгової трансакції можуть слугувати дії на ринку праці найнятого робітника і працедавця (або їх об'єднань), дії кредитора і позичальника, здійснення торгово-технологічних процесів тощо.

Особливістю здійснення продажів у системі оптової торгівлі є необхідність послідовного здійснення комплексу трансакцій з оптового (кількох оптових) та роздрібною продажів у дистрибуційному ланцюжку, в результаті чого виникає процес т.зв. трансвекції [2, с. 175]. Трансвекція - послідовний продаж товарів на всьому ланцюгу каналу розподілу, що є зручним для розуміння шляху товару до кінцевого споживача, оцінки кожної стадії процесу і прийняття організаторами системи дистрибуції рішень щодо модифікації та впливу на канали для

підвищення ефективності. Зважаючи на неодноразовість виконання операцій продажу товарів, завдання всіх учасників дистрибуційного ланцюга полягає у скороченні тривалості підготовки, виконання та завершення кожної з стадій, пов'язаних з виконанням окремих транзакцій у послідовному ланцюжку їх здійснення, тобто – інтервалів руху товару між виробником і посередником, між посередником і роздрібним торговцем, між роздрібним торговцем і споживачем, а також - у підвищенні оборотності товарних запасів і скороченні інтервалу руху грошей як оплати за цей товар.

Отже, на сфері оптової торгівлі покладена роль збалансування матеріальних та нематеріальних потоків в системі товарного обігу. Необхідними умовами ефективного функціонування суб'єктів оптової торгівлі є наявність дієвої системи дистрибуції та методичний підхід до оцінки якості роботи ланцюга товаропросування на основі визначених оптимальних значень трансекції, як комплексного показника властивостей процесу товароруку від сфери виробництва до сфери споживання.

1. Коуз Р. Фирма, ринок и право: пер. с англ. / Р. Коуз - М.: «Дело ЛТД», 1993 – 192 с. 2. Аллен П. Продажи : как добиться четкой и отлаженной работы сбыта: пер. с англ. / П. Аллен, Дж. Вуттен. - 5-е изд. - СПб.: Питер, 2003. - 280 с.

МАРИНИНА С.В.

Київський інститут інтелектуальної власності та права
Національного університету „Одеська юридична академія”

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОШИРЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Зростання взаємозалежності і взаємопов'язаності національних економік у ході поширення процесів економічної глобалізації робить дедалі актуальнішим питання забезпечення їхньої конкурентоспроможності як запоруки поступального розвитку.

Спосіб вирішення проблем забезпечення конкурентоспроможності національної економіки зумовлює вибір моделі економічного розвитку, яка визначає місце країни у високоінтегрованому світовому господарстві.

Жорстка конкурентна боротьба на глобалізованих ринках з високим ступенем представництва різних суб'єктів потребує від України розробки довгострокової зваженої стратегії виходу на світові ринки та, головне – застосування ефективних механізмів закріплення та утримання на них стійких позицій.

Тому необхідною передумовою реалізації Україною такої конкуренції зовнішньоекономічної діяльності є формування в країні науково-технічного та економічного потенціалу, що спирався б на інноваційну основу, забезпечував прорив на міжнародні ринки з високотехнологічною продукцією.

Міжнародні ринки важливі для України як з погляду економічного зростання, так і створення належних передумов щодо її інтеграції у сучасну світогосподарську систему. На сьогодні внутрішній платоспроможний попит об'єктивно не забезпечує реалізацію національного виробничого потенціалу багатьох галузей промисловості, які формувалися для задоволення потреб значно більшого ринку. До того ж, лише конкурентоспроможний експорт здатний нівелювати проблеми критичного імпорту, зовнішньої заборгованості, міжнародної валютної ліквідності держави, тощо.

Орієнтуючись на успішну глобальну економічну перспективу, важливо не нехтувати сучасними критеріями конкурентоспроможності, що може призвести не лише до втрат наявного потенціалу національної економіки, а й до так званого „системного відриву” України від групи провідних країн, через несумісність технологій, низьку здатність економіки до сприйняття інвестицій і нововведень, а також структурно-галузеву, інституціональну та інтелектуальну несумісність.

Для перехідної української економіки забезпечення конкурентоспроможності в умовах інтеграції до світового господарства пов'язано із створенням нового економічного механізму, що базується на свободі підприємництва та ринковому ціноутворенні, новій системі відносин між державою, приватним і корпоративним секторами, а також із формуванням відповідної системи інституцій. Така сукупність передумов формує національне ділове середовище, яке дає мотивацію щодо удосконалення та пошуку нових конкурентних переваг окремих компаній та економіки в цілому.

Стан конкурентного середовища в Україні ще недосліджений достатньою мірою, що пояснюється вузьким підходом, обмеженням аналізу проблеми конкуренції виробництва, намаганням штучно обмежити великий бізнес, що періодично призводило до подрібнення цілісних виробничих комплексів або припинення їх діяльності взагалі.

В Україні потрібний перехід до гнучких стратегій та механізмів економічної політики, спрямований на динамічний розвиток національної економіки відповідно до завдань підвищення її конкурентоспроможності в умовах економічної глобалізації.

МАСЛАК О.О., ДОРОШКЕВИЧ К.О.
Національний університет «Львівська політехніка»

ВПЛИВ ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНІВ

Явище конкурентоспроможності як властивості, що забезпечує володіння суб'єктом певними рисами, які дають йому можливість розвиватись на інноваційній основі та перемагати у конкурентній боротьбі, ґрунтовно описано у працях М. Портера, І. Кінцнера, Й. Шумпетера, І. Фатхудинова, В. Леоньєва тощо. Як економічна категорія конкурентоспроможність відображає відносну характеристику, що відрізняє суб'єкт від інших та формує його привабливість в очах споживачів. Дослідниками ретельно вивчено поняття конкурентоспроможності товарів, підприємств, галузей, регіонів та держави.

Важливе значення в теорії конкурентоспроможності відводиться також і кластерам – особливим утворенням географічно локалізованих підприємств, що функціонують задля поглиблення коопераційних зв'язків, інноваційного розвитку, отримання інших соціально-економічних ефектів. До складу кластерів входять промислові підприємства, науково-дослідні центри, громадські організації, органи влади, навчальні заклади тощо. Діяльність цих учасників кластерних утворень істотно впливає на конкурентоспроможність як товарів і підприємств, так і цілих регіонів. Розкриємо детальніше механізм такого впливу.

По-перше, кластерна взаємодія уможливорює зростання продуктивності, підвищення рівня наукових розробок, залучення інвестицій, розширений доступ до нових стратегічних ринків збуту, зниження трансакційних витрат, налагодження системи постачання, більшу гнучкість у спільній діяльності. Це забезпечує підвищення конкурентоспроможності кожного учасника кластера та збільшує рівень колективної ефективності тощо. Крім того, створення кластерів є потужним інструментом для стимулювання регіонального розвитку через збільшення зайнятості, відрахувань у бюджети різних рівнів, підвищення оплати праці тощо.

По-друге, кластери визнані ефективним засобом швидкого піднесення економіки на певній території тому, що дозволяють якнайповніше врахувати і використати природні, історичні особливості, технічний та кадровий потенціал регіонів. У даному контексті кластери усувають негативні явища, що пов'язані із високим ступенем нерівномірності соціально-економічного розвитку територій, існуванням регіонів у ізоляції один від одного, низьким рівнем результативності впровадження стратегії регіонального розвитку.

По-третє, загальноновизнаним є той факт, що у сучасних ринкових умовах господарювання високий рівень конкурентоспроможності національних фірм досягається шляхом активізації інноваційної діяльності. У домінуючих національних кластерах цей процес відбувається більш

ефективно, а розповсюдження інновацій за межі цих кластерів призводить в кінцевому рахунку до зростання конкурентоспроможності національної економіки. Роль кластерів у інтенсифікації інноваційних процесів економіки є наступною. Кластерний підхід до розвитку інноваційного середовища ґрунтується на формуванні у межах регіональної інноваційної політики сприятливого інноваційного мікроклімату регіону, який забезпечує здатність оперативного реагування на зміни внутрішньої та зовнішньої кон'юнктури як окремих регіонів, так і країни в цілому. Це формує швидко адаптацію до умов середовища за рахунок засобів інноваційної політики та завдяки особливій організаційній структурі. Також учасники кластерів як конкурують між собою, так і співпрацюють один із одним. Це є однією із властивостей кластерної взаємодії підприємств, яка розглянута вище. Існування конкуренції змушує підприємства формувати та розвивати конкурентні переваги. Діяльність багатьох кластерних утворень продемонструвала вищий рівень їх результатів та конкурентні переваги порівняно із діяльністю суб'єктів господарювання, які не входять до складу певних структурних об'єднань, тобто кластерам належить провідна роль у досягненні конкурентоспроможності.

МЕЛЬНИК О.Г., АДАМІВ М.Є.
Національний університет «Львівська політехніка»

ГАРМОНІЗАЦІЯ НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧНОЇ БАЗИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЯК ВАЖІЛЬ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Глобальним елементом євроінтеграційного процесу є національна економіка, котра спільними зусиллями представників макро-, мезо- та мікроекономічного рівнів повинна бути виведена із стану зтяжної рецесії та піднесена на новий рівень розвитку у структурі європейського господарства. Мова йде, насамперед, про відновлення функціонування та забезпечення прогресивного поступу вітчизняного бізнес-арсеналу, що еволюційно формуватиме та зміцнюватиме соціально-економічну могутність України на європейській арені. При цьому виконання означеного завдання на сучасному етапі вбачається крізь призму грамотного управління на усіх рівнях національної економіки із впровадженням та дотриманням кращих європейських стандартів, що дали змогу багатьом державам сформувати власну успішність та зміцнювати її з плином часу.

Активізація євроінтеграційних процесів в Україні та глобалізаційних процесів у світі зумовлює поглиблення співпраці між різними вітчизняними та іноземними суб'єктами макро-, мезо- та мікросередовища (державними і місцевими органами влади, фінансово-кредитними та страховими установами, консалтинговими та аудиторськими організаціями, рейтинговими агентствами, інвесторами, посередниками, бізнес-структурами, різноманітними учасниками ресурсних, споживчих, фінансових ринків). Прийняття рішення зарубіжною стороною про започаткування та подальший характер взаємодії із вітчизняним суб'єктом істотно визначається обґрунтованою інформаційною базою, що одержується в результаті здійснення цільової діагностики різних сфер його функціонування. При цьому слід наголосити, що в умовах активного поширення євроінтеграційних та глобалізаційних процесів у міжнародному просторі відбувається зміщення акцентів у пріоритетності та масштабності діагностики від замкнутого оцінювання усіх сфер функціонування об'єкта мікрорівня без врахування діагностичних результатів на вищих рівнях до його цільового комплексного розгляду за пріоритетними параметрами діяльності у взаємозв'язку із макро- та мезоекономічними об'єктами. Йдеться про соціально-економічний характер діагностики, що репрезентується через ґрунтовне дослідження найбільш актуальних параметрів функціонування представників мікрорівня із врахуванням діагностичних результатів на вищих рівнях за визнаними європейськими стандартами і правилами.

Соціально-економічна діагностика є невід'ємним атрибутом системи менеджменту будь-якого рівня, адже вона націлена на забезпечення інформаційного супроводу розроблення та ухвалення управлінських рішень у пріоритетних сферах макро-, мезо- та мікросередовища. Інформаційне призначення соціально-економічної діагностики полягає у підготовленні достовірного, об'єктивного, репрезентативного, релевантного, комплексного та обґрунтованого інформаційного забезпечення управлінського процесу на різних рівнях національної економіки. Таким чином, соціально-економічна діагностика формує інформаційне підґрунтя для налагодження, забезпечення та розширення взаємовідносин між різними суб'єктами макро-, мезо- та мікросередовища на національному й міжнародному рівнях, насамперед, в контексті активізації євроінтеграційних процесів в Україні.

Ключова ідея соціально-економічної діагностики в умовах європейської інтеграції полягає в оцінюванні ретроспективного, поточного, перспективного стану та тенденцій розвитку найбільш актуальних сфер і параметрів функціонування представників мікроекономічного рівня, що пріоритетно підлягають діагностуванню різними суб'єктами як вітчизняного, так і міжнародного середовища, з урахуванням відповідних визнаних та широко використовуваних у європейському просторі результатів діагностики макро- та мезоекономічного характеру, сформованих авторитетними міжнародними та європейськими організаціями.

На підставі врахування реалій розвитку національної економіки та сучасних проблем функціонування вітчизняних підприємницьких структур, а також перспективних можливостей європейської інтеграції для України було встановлено, що найбільш пріоритетними сферами соціально-економічної діагностики у вітчизняному просторі мають стати фінансовий стан, неплатоспроможність та банкрутство підприємств, їхня кредитоспроможність та інвестиційна привабливість. Такий вибір не є випадковим, а об'єктивно зумовленим сучасними проблемами розвитку національного господарства та необхідністю їх конструктивного вирішення завдяки можливостям євроінтеграційного процесу. Адже не новиною є масові затяжні кризи неплатежів за різними видами зобов'язань вітчизняних підприємств, численні зупинки та ліквідації бізнес-структур внаслідок банкрутства, відсутність достатніх власних коштів у багатьох господарюючих суб'єктів для забезпечення потреб виробничо-господарської діяльності, інвестиційна непривабливість та неконкурентоспроможність значної частини представників вітчизняного бізнесу, тощо. Саме ефективна та обґрунтована соціально-економічна діагностика за означеними пріоритетними сферами дасть змогу відновити діяльність неплатоспроможних, але економічно перспективних підприємницьких структур, уникнути їхньої безповоротної ліквідації у структурі національного господарства, розширити доступ суб'єктів господарювання до вітчизняних та зарубіжних кредитних ресурсів, зацікавити національних та іноземних інвесторів у розвитку українського підприємництва, тощо. Усе вищевикладене забезпечуватиме формування і нарощення конкурентоспроможності вітчизняного бізнес-арсеналу та національної економіки загалом, сприятиме підвищенню іміджу держави в очах європейської спільноти та, як результат, успішній європейській інтеграції України.

Водночас, варто наголосити, що соціально-економічна діагностика повинна ґрунтуватись на універсальному, уніфікованому та гармонізованому із європейськими стандартами нормативно-методичному забезпеченні, котре формалізуватиме і регламентуватиме діагностичні процедури для усіх користувачів як у вітчизняному, так і в міжнародному середовищі у цілях налагодження та розширення їхніх взаємовідносин. На жаль, існуючі у сфері соціально-економічної діагностики нормативно-методичні напрацювання міжнародного і національного рівнів характеризуються значними відмінностями, відсутністю уніфікованості та універсальності у діагностиці ідентичних об'єктів, незавершеністю, необґрунтованістю та неадаптованістю до європейських стандартів вітчизняних діагностичних методик. Так, на практиці поширені ситуації, коли одночасна діагностика діяльності ідентичного об'єкта різними вітчизняними та зарубіжними зацікавленими суб'єктами зумовлює одержання абсолютно відмінних і неспіввимірних результатів, різне ідентифікування та інтерпретування його стану. Такий стан речей зумовлюється низкою чинників: невідповідністю національних та міжнародних стандартів у сфері соціально-економічної діагностики; неузгодженістю чинної

вітчизняної нормативно-правової бази щодо індикаторно-критеріального та інтерпретаційно-ідентифікаційного діагностичного інструментарію; малоприсадибістю застосування іноземних діагностичних методик у національних умовах; необґрунтованістю критеріїв оптимальності діагностичних індикаторів з урахуванням реалій вітчизняної економіки; багатоманітністю методик до діагностики ідентичних об'єктів (адже лише у сфері діагностики фінансового стану налічується близько двох десятків методик у нормативно-правовій базі), тощо. У регламентованих нормативною базою сферах соціально-економічної діагностики доволі поширеним є отримання неадекватних даних, які не відображають, а інколи і спотворюють інформацію про реальний стан діагностованого об'єкта.

Вирішення ідентифікованих вище проблем уможливується на засадах уніфікування нормативно-методичного забезпечення соціально-економічної діагностики на загальнодержавному рівні. Мова йде про масштабну гармонізацію вітчизняної нормативно-правової бази соціально-економічної діагностики в умовах європейської інтеграції та забезпечення ефективного впровадження її положень у діагностичну практику вітчизняного бізнес-арсеналу.

МИХАЛЬЧИШИН Н.Л., БРЕЦЬКИЙ Д.В.
Національний університет «Львівська політехніка»

СПОТВОРЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОРГІВ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ

Держава в особі державних органів, а також органи місцевого самоврядування можуть діяти, як суб'єкти, що здійснюють господарську діяльність і яка насамперед пов'язана із потребою в замовленні певних товарів, робіт, послуг, що фінансується з державного або місцевого бюджетів. Відповідно, підприємства на ринку прагнуть виконувати такі публічні замовлення з гарантією фінансування та збуту своєї продукції. Публічними вважаються закупівлі, що здійснюються замовником товарів, робіт і послуг від імені публічної установи і за яких держава гарантує дотримання таких принципів, як: добросовісна конкуренція серед учасників; максимальна економія та ефективність; відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель; недискримінація учасників; об'єктивна та неупереджена оцінка тендерних пропозицій; запобігання корупційним діям і зловживанням.

Однак, зазначені принципи, як і Закон України «Про публічні закупівлі», не дотримуються, за що порушників притягають до адміністративної відповідальності і застосовують санкцію у вигляді штрафу. За вчинення порушень у сфері тендерів може порушуватись кримінальне провадження за ст.ст. 191, 364, 192, 366 КК України. Так, згідно з статистикою обвинувальних вироків за розтрату бюджетних коштів через тендерну процедуру, більшість кримінальних справ судом не розглядаються, а закриваються на стадії досудового розслідування. Кількість випадків вчинення порушень в сфері тендерів залежить від суворості на невідворотності покарання. Як зазначав Х.Й. Зандкюлер, право в умовах плюралізму має посісти місце конкуруючих версій етики. Відповідно, якщо за етичними нормами суспільства порушення тендерного законодавства не сприйматиметься, то це узгоджуватиметься з правовими нормами, мінімізуватиме кількість порушень в сфері спотворення результатів торгів.

Наприклад, в США відповідальність за порушення вимог закону, щодо проведення торгів тягне за собою кримінальну відповідальність до 10 років позбавлення волі. Спотворення результатів торгів зазвичай відбувається через домовленість між двома або більше конкурентами щодо: визначення наперед переможця торгів; участі в торгах або утриманні від торгів за контракт; організації компенсації для учасників, що програли (гроші, субпідряд, інший проект). До типів спотворення результатів торгів належить ротація перемог на торгах (конкуренти домовляються щодо виграшу на торгах по черзі); придушення пропозицій (конкурент погоджується не подавати заявки); доповнююча заявка (конкурент погоджується надати вищу заявку). У США для ефективного розслідування злочину про спотворення

результатів торгів використовуються такі методи та інструменти: ордери на право обшуку (рейдів), секретні інформатори, аудіо- та відеозаписи, несподівані інтерв'ю - "Стук у двері та розмова", інтерв'ю зі свідками та свідочтва під присягою, дії на підставі повісток, запити щодо міжнародної допомоги.

З набуттям чинності Закону України "Про публічні закупівлі" в Україні запроваджено електронну форму публічних закупівель через систему ProZorro. Так, наприкінці 2016 р. в системі було зареєстровано понад 430 000 тендерів, близько 20 000 організаторів та 65 000 учасників. Загальна економія досягла позначки в 19,3 мільярда гривень (18,8 млрд грн - тільки за 2016 рік), і яка продовжує стрімко зростати. Для порівняння: сума доходів, передбачених у державному бюджеті України 2017 року становить 721,4 млрд грн, а дефіцит з урахуванням витрат - 77,5 млрд грн. Економія в ProZorro становить 25% від бюджетного дефіциту 2017 року.

Україна, як один зі світових лідерів у сфері впровадження електронних закупівель, випередила країни ЄС. Відповідно, дотримання принципів публічних закупівель, зокрема забезпечення рівного доступу до державних чи місцевих ресурсів, забезпечуватиме розвиток конкуренції на товарних ринках.

МИХАЛЬЧИШИН Н.Л., МАЗУР Н.М.
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Однією з найбільш вагомих проблем сучасної української економіки є формування цивілізованого ринку землі - вагомого компонента продуктивних сил, який не інтегрований в ринковий обмін. Процес становлення ринку землі в Україні набув затяжного, невизначеного і скритого характеру, що супроводжується неналежними умовами для формування цивілізованого ринку, запровадження мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, неврегульованістю багатьох питань земельних відносин і несформованістю ринкової інфраструктури.

До чинників, що впливають на формування ринку землі належить:

- сприйняття землі, як активу, щодо якого може виникати попит та пропозиція;
- можливість становлення приватної власності на землю;
- допуск до приватної власності на землю як резидентів, так і нерезидентів;
- обмеженість землі, як ресурсу, та відповідно визначення різного статусу категорії землі за придатністю використання тощо.

Земля може використовуватись як для вирощування сільськогосподарських культур (окремі культури вимагають використання лише певного виду земель), розведення тварин, так і для будівництва промислових споруд, доріг, житла. За таких умов однакові витрати виробництва щодо різного використання земель мають різну віддачу для суб'єктів господарювання. Особливістю формування ринку землі є залежність сукупної пропозиції від позаекономічних сил. Незамінність, невідтворюваність і жорстка обмеженість запасів землі та природних ресурсів створюють унікальні умови для формування ринкової ціни і доходів, виникнення земельної ренти. Обмеженість пропозиції землі через фіксовану її кількість формує нееластичну пропозицію і відповідно крива пропозиції S землі є вертикальною лінією. Сукупна пропозиція землі не може бути змінена внаслідок індивідуальних рішень. Відповідно утрудненим є формування ринкової конкуренції.

Проектом Закону України «Про ринок земель» передбачається поширити заборону на володіння сільськогосподарськими землями також на підприємства, засновані за участю іноземних фізичних та юридичних осіб. Основними принципами політики Європейського Союзу стосовно власності на землю (в тому числі і на землі сільськогосподарського призначення) є забезпечення права на вільний рух капіталу, на відкриття та ведення приватного бізнесу та відсутність дискримінації. Тому у більшості країн-членів ЄС (перш за все членів ще

ЄС-15) прямо виражених юридичних обмежень на володіння сільськогосподарськими землями немає: будь-яка фізична чи юридична особа, може законно придбати сільськогосподарську землю та володіти нею. Головний вплив юридичних обмежень на володіння сільськогосподарськими землями полягає в обмеженні кількості потенційних покупців і конкуренції з боку попиту ринків продажу сільськогосподарських земель.

На протипагу розвитку ринку землі з різними власниками варто розвивати ринок оренди землі, де орендарем є держава, найбільш ефективні інвестиції визначаються на конкурсных засадах, на ринок відбувається легкий вхід. За таких умов для держави важливим є максимально ефективно використання землі, з сформованим земельним банком. Відкритий ринок землі вимагає ефективного управління державним бюджетом, за якого профіцит замінить дефіцит, та знизяться ставки депозитів і кредитів. Однак, на земельні відносини в Україні впливає Міжнародний валютний фонд, який вимагає відкрити ринок землі, скасувати мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення, що може зумовити законотворчу активність в Україні, та закріплення в нормативно-правових актах основних засад та механізмів щодо становлення ринку землі.

МНИХ О.Б., ДАВИДОВИЧ І.М., ДАЛИК В.П.
Національний університет «Львівська політехніка»

АКТУАЛЬНІ МАРКЕТИНГОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ТА АВІАБУДІВНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Посилення конкуренції і розширення соціально-економічного простору впливу глобалізації – основні тенденції розвитку світової автомобільної промисловості. Зміна правил гри на глобальних конкурентних ринках вимагає своєчасної перебудови промислової політики держав і моделей бізнесу згідно вимог інноваційної економіки, коли зростає цінність клієнтів, ІТ-технологій та відносин з інвесторами. Кожне підприємство повинно виступати ядром концентрації інтелектуальних ресурсів та їх активного використання. Для прикладу, жорстка конкуренція на американському ринку автомобілебудування зі сторони японських виробників призвела до того, що в рамках планів реструктуризації був здійснений продаж заводу з виробництва систем клімат-контролю Ford Motor Co. французькому виробникові автокомпонентів Valeo SA, було закрито аж 14 заводів в Північній Америці, звільнено майже 40 тис. співробітників. Аналогічна ситуація склалася і в General Motors Corp.

В 21 сторіччі потужно розвиваються азійські автомобільні виробничі компанії, які за підсумками крупного європейського конкурсу «Таксомотор року -2013» отримали п'ять із восьми вручених переможцям медалей за високу якість. Використовуються різні маркетингові заходи для активізації процесів купівлі/продажу автомобілів і покращення показників окупності капітальних затрат автомобільних виробників, зокрема, практикується широкий доступ до кредитів, здійснюється розширення дилерських мереж і програм утилізації, призначених для стимулювання продажів.

Реструктуризація іноземних і вітчизняних автомобілебудівних компаній в цілому проходить в умовах мінливих курсів світових валют. В умовах девальвації гривні в Україні посилюється негативний ефект споживання вартості у сфері виробництва з високою часткою імпортних складових, що і поглиблює соціальну та економічну кризу внаслідок банкрутства технологічно пов'язаних підприємств.

Проблематичним в Україні став доступ суб'єктів галузі транспортного машинобудування і окремих виробників до інтелектуальних ресурсів та способів їх правового захисту. Так, за даними Українського інституту інтелектуальної власності станом на 1 січня 2015 р. на промислові зразки зареєстровано 28 633 патенти, проте чинними є лише 11 095 патентів, що свідчить про пасивність держави у стимулюванні інноваційного розвитку економіки країни.

Збитковість машинобудування і "нова хвиля" приватизації, яка очікується в Україні у 2017-18рр., буде супроводжуватися перерозподілом ринкової влади, викупамі і поглинаннями знецінених вітчизняних компаній, концентрацією високих ризиків стосовно всіх учасників ділових відносин «постачальник-виробник-споживач», в тому числі і в транспортній галузі. Для автомобілевиробників характерним є те, що при зниженні ринкової частки підприємства автоматично не знижуються умовно-постійні витрати, до яких, зокрема, можна віднести трансакційні витрати, пов'язані із формуванням контрактних угод, зміною їх умов, отриманням ринкової інформації, входженням чи виходом з ринку, забезпеченням доступності до виконання державних замовлень, подоланням тиску зі сторони конкурентів тощо.

Непродумана приватизація стратегічно важливих підприємств в умовах відсутньої як такої моделі захисту національних інтересів української держави призвела до того, що в 1997р. в рамках рішення українського уряду про експериментальну приватизацію державної власності колишнє державне виробниче об'єднання «Моторбудівник» перетворилося у ВАТ «Мотор Січ» з вільним обігом 24% акцій, що дозволяло контролювати цей бізнес іншим сторонам, далеким від національних інтересів України. За всі роки незалежності «Мотор-Січ»- найбільший виробник і постачальник авіаційних і вертолітних двигунів в СНД, єдиний виробник двигунів для всіх російських вертольотів «Ка» і «Ми». За оцінкою інвестиційної компанії Dragon Capital капіталізація «Мотор Січ» була суттєво занижена і станом на 25.02.16р. складала 3 604 313, 440 тис. грн. або 132350,94 тис. дол. за курсом НБУ України на цю дату. За період з 26.06.07р. - 25.02.16р. капіталізація цієї компанії зменшилася в три рази - від 407 млн дол. до 132,35 млн.дол., що є одним із наслідків дії протекціонізму російської влади стосовно «Мотор Січ» (цей завод активно почав переносити виробничі майданчики на територію РФ). Такі негативні наслідки управління ринковою вартістю підбивають конкурентний потенціал стратегічно важливого підприємства і звужують економічний виробничий простір формування вартості та доданої вартості.

Зростаюча конкуренція за різними видами економічної діяльності на внутрішньому і закордонних ринках вимагають адекватних маркетингових рішень: диверсифікації ринків та видів діяльності; своєчасного коригування стратегій діяльності компаній згідно ринкових ситуацій і світових цінових трендів на метал та енергоресурси; грамотного управління поєднання всіх функціональних стратегій з виробництва, маркетингу, логістики, інновацій, інвестування; пошуку нових довгострокових джерел формування вартості навіть в кризових ситуаціях шляхом розвитку сектору послуг інтелектуального характеру у машинобудівному бізнесі; ділової співпраці з правовими інституціями для захисту інтересів національного виробника, в тому числі стосовно об'єктів інтелектуальної власності; оновлення баз маркетингових даних про клієнтів, зміну обсягів нових замовлень на виробництво промислової продукції, в тому числі зі сторони іноземних компаній.

У стратегії розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2008 року №1656-р., було заплановано проведення структурних перетворень шляхом приватизації підприємств авіаційної промисловості з урахуванням особливостей галузі та збереження державного впливу на прийняття стратегічних рішень. Ці стратегічні плани, як показує практика, далеко відірвані від реальних можливостей підприємств авіабудівної галузі, а інноваційна діяльність в даній сфері імітується незначною модернізацією раніше освоєних літаків, що не може забезпечити конкурентних переваг літаковиробникам. Впровадження державної політики розвитку літакобудівних компаній вимагає формування стратегічного мислення менеджменту, захисту з його сторони національних інтересів держави та підвищення якості інституційного середовища в Україні.

Високу частку замовлень зі сторони іноземних компаній на виробництво транспортних засобів в Україні далеко не завжди можна трактувати як спосіб зміцнення конкурентних переваг, адже вітчизняне автомобілебудування носить переважно характер складального типу з імпортних комплектуючих. Тому підсумковим результатом аналізу зміни обсягів нових замовлень на виробництво машинобудівної продукції повинно бути визначення таких

показників: частки доданої вартості при зростанні обсягу нових замовлень на виробництво машинобудівної продукції; витрат на дослідження і розробки на підприємствах-виконавцях замовлень; обсягів внутрішніх та зовнішніх витрат на дослідження і розробки машинобудівних підприємств та їх оцінка стосовно впливу на формування інноваційної економіки країни.

Особливої уваги у науково-прикладних дослідженнях потребує оцінювання структурно-функціональних змін в галузі машинобудування та очікуваних ефектів для всіх учасників ділового партнерства, а також можливостей виживання проблемних компаній відповідно до змінюваних в часі інвестиційних і споживчих потреб та вимог цільових ринків після вступу України в ЗВТ з країнами ЄС, ратифікації угоди з Канадою, розширенням сфери науково-технічної співпраці із Саудівською Аравією щодо виробництва в пустелі ! українських літаків відповідно до підписаної в лютому 2016р. дорожньої карти, що передбачає заміну російських комплектуючих на винятково європейські, канадські та американські. Україна, на жаль, не використала факторних переваг для формування конкурентної галузі авіабудування, займаючи лідируючі позиції в Топ-10 серед світових виробників сталі. Перенесення вітчизняного виробництва в іншу країну хоча і матиме економічний ефект, проте такий шлях істотно звужує можливості формування додаткової кількості наукомістких робочих місць в нашій країні.

МОРОЗ І.О., МІХНЕВИЧ С.І.

Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ОСТАННІХ РИНКОВИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ

Історична трансформація українського соціуму на шляху від адміністративного регульованої економічної системи «пізнього» соціалізму колишнього СРСР до ринкової моделі розпочалася із середини 80-х рр. ХХ ст.; даний процес продовжується. Слід підкреслити, що ідея побудови ринкової економіки капіталістичного типу мала свого часу практично повну суспільну підтримку, в першу чергу серед економічно та політично активної частини населення. Більше того, малоймовірно, що сьогодні у соціумі може відбутися відторгнення даної ідеї навіть не зважаючи на достатньо критичне оцінювання серед більшості наслідків змін. Таким чином, можна стверджувати, що процес імплементації до процесу побудови ринково-капіталістичної моделі зростання є невідворотнім, а питання полягає лише у доведенні його ефективності. Саме останній аспект змушує повернутися до питання методології і методики наукового обґрунтування реформ. Гіпотеза наших досліджень полягає у констатації того факту, що при ініціації ринкових реформ та їхньому корегуванню впродовж 30 останніх років теоретичного базису процесу фактично не існувало, і саме у цьому причина наявних невдач. Дослідження зазначених питань, як вважаємо, становить безпосередній інтерес.

Категорія «соціально-економічний розвиток» використана у даному разі як аналог терміну «моделі зростання», де останній отримав достатнє поширення в економічній літературі. В обох випадках мова йде про наявну в певному соціумі ідеологію, що окреслює бачення і бажання подальших змін, як правило, у довготривалому періоді. У кожному суспільстві, країні існують такі ідеології, що нав'язуються чи з боку еліти (наприклад, в адміністративно регульованих економічних системах, диктатурах тощо), чи такі, що сформовані на рівні суспільного усвідомлення існуючих проблем та можливості їхнього вирішення за рахунок знову ж таки очікуваних позитивних змін. Цікавість представляють ідеології останнього типу, тому що такі, очевидно, відбивають зміст об'єктивних трансформацій у суспільствах. При цьому наявність поширеної (домінуючої) ідеології може бути фіксована навіть не серед більшості, проте у найбільш економічно та політично активній частині соціуму, окремих його груп економічних агентів - здебільшого, на фоні пасивності інших груп: цього достатньо щоб забезпечити загальний вектор суспільного імпульсу до змін. Такі зміни набувають суспільного оцінювання з точки зору співвідношення досягнутого позитиву та супутніх дисфункцій, а також

витрат та втрат агентів впродовж періоду реформації; у сукупності це формує суспільну думку про результативність і ефективність реформ. Звідси кожний соціум, країна у той чи інший період проходять етап вибору такої ідеології (і супутньої політики її втілення) та її легітимізацію у суспільстві, і мабуть завжди цей вибір є болісним і критичним для нації.

Бажання досягти – умовно кажучи – всього самого найкращого одночасно в процесі реформ в принципі неможливо. Звідси влада, яка адекватно розуміє зміст подій, повинна: по-перше, обрати якусь модель розвитку, маючи належні аргументи про те, що саме цей варіант є найбільш вигідним; по-друге, довести цю позицію до суспільства, тобто отримати його схвалення; по-третє, здійснити реформу у повній відповідності до обраної ідеології та моделі розвитку, не змінюючи жоден із параметрів, тому що це принципово унеможливило б реформу як таку. Завданням економічної науки є при цьому насамперед представити владі такі альтернативи з відповідними коментарями і аргументами. При цьому подібні процеси об'єктивно здійснюються за катастрофічним сценарієм, який містить різкі багатоаспектні зміни в певний критичний період (т.з. «точку біфуркації»). Важливим є констатація тієї закономірності, що ідеологія змін формується на основі т.з. «атракторів» (тобто очікуваних векторів змін). У суспільстві найчастіше таких атракторів декілька, при чому кожен атрактор відповідає запитам якоїсь групи агентів, що означає часто альтернативність, конфліктність змісту таких очікувань.

Все вище зазначене описує період другої половини 80-х – початку 90-х рр. ХХ ст. в Україні (колишньому СРСР), коли у суспільстві переважала точка зору про системну неефективність планової економіки, тоді як перспективи пов'язувалися лише з побудовою ринкового капіталістичного устрою; це можна визначити як домінуючий тоді атрактор. Наголошуємо на тому, що цей атрактор включав у себе не просто пріоритети ринку, а саме ринкової економіки капіталістичного типу, тобто такої, що відповідає принципам класичної політичної економії А.Сміта та неокласичних/неоліберальних теорій ХХ-ХХІ ст.

Натомість у соціумі були поширені і інші точки зору – наприклад, про доцільність адміністративного регулювання будь-яких суспільних процесів, у т.ч. економічних змін (т.з. «альтернативний атрактор»), а також інші (соціалістичні, комуністичні, націоналістичні та ін. вектори очікуваних змін). В силу цілого ряду причин об'єктивного та суб'єктивного змісту в країні було обрана концепція побудови ринкового соціально орієнтованого суспільства за зразком економічно розвинутих країн світу, тобто ідеальним було визнано стан саме цих країн. Тим не менше, така ціль реформ, як вже зазначалося, навряд чи може вважатися досягнутою в Україні з огляду на серйозні різнопланові проблеми, що стали наслідком змін. При цьому – умовно кажучи – «переміг» гібридний варіант атрактору, який, з одного боку, все ж тяжіє до загальної цілі побудови капіталістично-ринкової економіки і дотримання в цілому цивілізованих демократичних принципів, а, з іншого, включає традиційну «ліву» домінуючу, яка передбачає здійснення широкого і значного соціального захисту, державного контролю за ринком і підприємництвом тощо. Стверджуємо, що поєднання цих по суті альтернативних парадигм в інституційно несформованому суспільстві, на початковому етапі реформ стало *головною* передумовою низької ефективності змін та породило низку наявних сьогодні проблем. Адже як можна одночасно поєднати мало розвинутий ринок, низько продуктивну економічну систему із значними соціальними витратами – жодна теорія відповіді надати не здатна. Досвід економічно розвинутих країн свідчить про те, що соціальне орієнтування можливе *після* формування потужної економічної системи. При цьому головною проблемою українського соціуму в результаті змін стало зовсім не низькі показники рівня якості життя, а формування масової свідомості про те, що держава *повинна* відповідати за добробут більшості.

Констатація у вище викладеному варіанті вихідних умов напередодні здійснення ринкових реформ в Україні представляється необхідною для розуміння загального сценарію трансформаційних змін та проблем сучасного стану національної економіки та соціуму. При цьому концептуально важливим є вірне розуміння дійсних *цілей, методологій і ідеологій*, що формуються на основі таких методологій, а також *інструментів* їхнього досягнення в процесі реформ.

Таким чином, слід виходити із того, що будь-яка економічна реформа являє собою фундаментальну зміну ідеології парадигмального змісту і по суті є катастрофічним для суспільства сценарієм. Успішне здійснення реформи потребує системного розуміння її ініціаторами можливої і прийнятної і ефективної методології змін. Відсутність системності у здійсненні реформ призводить до не менших страждань аніж відсутність змін загалом. Історичним свого часу для вітчизняного соціуму став вибір між такими концептуальними методологіями реформування як економічний лібералізм та регулятивна соціалізація, при чому остаточно такого вибору так і не було здійснено. Гібридизація концептів у реальній політиці реформ призвела до порушення самої логіки змін із всіма негативними наслідками цього. Водночас в Україні на даний період реалізації потенціалу ринкових реформ залишаються дискусійними питання: 1) чого потрібно досягти при розробленні стратегії розвитку і за рахунок чого; 2) вибору індикаторів, які б відображали довготривалі процеси розвитку; 3) логіки узгодження таких індикаторів; 3) ідентифікації функціональних і результуючих показників, що надаватимуть інформацію про можливість реально впливати на процеси. Все це у сукупності покликане надавати чітко інтерпретовану інформацію про спрямованість і характер розвитку системи. Саме це становить проблематику подальших наукових пошуків.

МОРОЗ О.В., КАРАЧИНА Н.П.
Вінницький національний технічний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗАГАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ РИНКУ З ВРАХУВАННЯМ РЕАЛІЙ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

З огляду на загальну історію цивілізації, ідея ринку як наукова парадигма та її практичне втілення не є новим феноменом. Новим таким став насамперед в інтерпретації капіталістичної ідеології. Така концепція визначила розвиток переважної більшості країн світу у той чи інший період у новітній історії. Для Англії, США та деяких інших європейських країн вибір такого сценарію розвитку припав на XVII-XIX ст., і це відбувалося під впливом ідей класичної політекономії. Для більшості інших країн світу цей вибір було здійснено здебільшого у процесі національної ідентифікації (наприклад, країн Латинської Америки, Африки, Азії) у XIX-XX ст. Для країн пострадянського простору цей період мав місце після розпаду колишнього СРСР та формування низки національних економік на цьому терені починаючи із 90-х рр. XX ст. Так само в епоху формування постіндустріального суспільства питання вдосконалення ринкової основи економіки цивілізації тільки набуває нових аспектів своєї актуальності на фоні достатньо відчутної загрози тих економічних криз. В свою чергу для країн, що будуть ринкову економіку (а такі складають більшість частину населення і території світу), питання коректного розуміння загальної теорії ринку стали доленосними. Неоднозначність питання полягає у тому, що, з одного боку, загальна теорія ринку оперує універсальними положеннями, а з іншого – все більшою мірою формується уявлення про коректність т.з. національних моделей ринку, які б враховувала особливості кожної країни. Все це складає і безпосередньо науковий інтерес.

Важливо також відзначити, що і у науковій літературі зберігаються певні спекулятивні акценти щодо сутності категорії ринку, його моделі та ефективності, коли під цим розуміються занадто широкий спектр елементів економічних аспектів і робиться спроба надати питанню політичне забарвлення. Зазначені процеси є актуальним для сучасної України, де останні ринкові реформи достатньо активно критикуються.

Питання ідентифікації та моделювання ринку можна віднести до найбільш популярних в економічній літературі впродовж останніх щонайменше 400 років. При цьому інтерес до зазначеної теми різко зріс із середини XX ст. по мірі формування усталених поглядів про необхідність регулювання ринку. Звідси і основна проблема формування як єдиного світового, так і вітчизняного аналогу ринкової теорії.

Нами запропоновано принципову методологічну схему еволюції основних теорій ринку та відповідних моделей. Відповідно такі було запропоновано розглядати як теорії трьох порядків. До I – базового – рівня теорій (своєрідних *метатеорій*) були віднесені меркантилістська, інституціональна та теорія «вільного ринку» класичної політекономії. Термін «базовість» було застосовано з огляду на те, що такі наукові підходи стали: по-перше, ретроспективно вихідними, а по-друге, визначили основні варіації теоретичних поглядів, на основі яких здійснювалася дискусія у подальшому. До II рівня теорій були віднесені теорії недосконалої конкуренції Д. Робінсон, монополістичної конкуренції Е. Чемберліна, а також концепція стимулювання сукупного попиту Д. Кейнса. Відповідно до теорій III рівня було віднесено теорії ринку неокейнсіанства та неолібералізму. Позиція авторів полягала у тому, що за зазначеним алгоритмом загальну теорію ринку слід розглядати як сукупність принципових положень метатеорій, теорій II та III рівнів за умови *логічної інтерпретації* та *взаємоузгодженості* їхніх принципових положень.

Вибір якоїсь теорії із множини альтернатив представляється фундаментальним етапом реалізації методологічної позиції у реальне життя. Процес у цьому разі виходить за межі схоластичної дискусії, перетворюючись у реальну економічну політику з усіма її можливими наслідками. Історія цивілізації переповнена прикладами того, як така політика ставала поштовхом до розвитку або ж призводила до занепаду. Впродовж відносно невеликого періоду становлення ринкових відносин в Україні вже можна стверджувати про такі вдалі ефекти як формування ринкових механізмів розвитку ринку олієжирової продукції, сої, зерна; натомість зворотними прикладами є історія практично повного занепаду таких галузей як льонарство, хмелярство, виробництво цукрових буряків, цілі галузі тваринництва та ін. Звідси вибір адекватної теорії ринку слід розглядати як вибір, де помилка повинна виключатися, а досвід не може ігноруватися. Саме тому ще раз наголошуємо на тому, що за кожною теорією і моделлю ринку, які було розглянуто вище, постає логіка побудови якогось типу регулятивної політики. Аналізування таких типів дозволяє виділити 2 різновиди регуляцій: 1) орієнтовані на якісь технічні параметри ринку (наприклад, монетарні – за теорією меркантилізму та неолібералізму, показники зайнятості – за Д. Кейнсом, темпи економічного зростання – за неокейнсіанством); 2) орієнтовані на показники конкурентного середовища (за теоріями «вільного ринку» та недосконалої конкуренції). Різниця між зазначеними різновидами представляється ключовим моментом дискусії. Їх принципово відрізняє ідеологія регуляцій насамперед щодо критеріїв досконалості ринку та відповідних показників. Виходячи із вищезазначеного, постіндустріальний варіант загальної теорії ринку повинен, умовно кажучи, об'єднати «раціональне зерно» всіх відомих теорій та уникнути їхніх неузгодженостей.

Вважаємо, що регуляція може бути дієвою як стратегія розвитку лише при наявності зрозумілої ідеології, прийнятної для агентів ринку. При цьому, чим ширше коло агентів, які поділяють дану ідеологію, тим більше шансів у таких регуляцій бути схваленими суспільством. В ідеалі така ідеологія повинна мати підтримку всіх груп агентів, і саме це є єдиним критерієм коректності регулятивної політики. Звідси також випливає теза про суб'єктивність будь-якої теорії ринку та ринкового регулювання в межах відповідної ідеології.

У такому огляді сукупності теорій ринку постає питання оцінювання їхньої прикладної цінності. Якщо є підстави стверджувати про вищу результативність якоїсь теорії, то, очевидно, це буде підставою визнати більш високий рівень її адекватності стосовно реальних ринкових процесів та принципової можливості управляти ними. У цьому разі слід особливо відзначити, що неможливо ні спростувати якісь із перелічених теорій, ні визнати абсолютну їхню перевагу. Всі згадані теорії (окрім інституціональної) були проголошені як ідеологічна основа для побудова політики державного регулювання у різні часи, у різних країнах. Досвід свідчить, що практично *всі* основні теорії ринку за їхньої реалізації мали успіхи та призводили до дисфункціонального стану і погіршення соціально-економічних показників. Це наштовхує на думку про те, що: або втілення теорій було недостатньо вдалим, або ж цивілізація і досі не створила вірної теорії ринку. В свою чергу переконані, що лише теорія «вільного ринку» стала, як вважаємо, предтечею для формування сучасних концептів ринку. При цьому створення

нового варіанту теорії ринку, адаптованої до умов ХХІ ст., повинно будуватися на перегляді змістовного потенціалу теорії недосконалої конкуренції, і це є виключно актуальним для ринків транзитивних економік. При цьому головним питанням є визначення бажаних для суспільства параметрів недосконалої конкуренції, а також які соціальні та економічні витрати необхідні для досягнення та захисту таких параметрів, що і визначає перспективи подальших досліджень.

Отже, оцінювання ефективності моделі ринку потребує комплексного, інтегративного оцінювання за множиною факторів та елементів, що складають дану модель. Постіндустріальне тлумачення ефективності моделі ринку передбачає максимізацію вигоди для всіх учасників ринку, низки соціально-економічних показників (кількості робочих місць) прибутковості, мак задоволення потреб. Можна очікувати, що маніпулювання кількісними співвідношеннями за сукупністю наведених формул і обмежень значень дозволить звести управління ринком до логічної технічної операції, доцільність якої очікується у вигляді загального суспільного приросту ефекту від ринку. Водночас вважаємо, що управління ринком – здійснення цільового впливу на цей інститут – є водночас простою і виключно складною операцією. Складність обумовлена перш за все необхідністю дотримання обмежень і цілей управління (впливу), що унеможлиблює залучення інших мотивів – політичних, особистісних, кон'юнктурних, корупційних і т.ін. Відповідно менеджери ринку повинні належати до еліти управлінців.

НОВАКІВСЬКИЙ І.І., ВИСОЦЬКИЙ А.Л.
Національний університет «Львівська політехніка»

ЕВОЛЮЦІЯ ЗМІНИ КОМУНІКАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ КОНЦЕПЦІЙ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Вирішення проблем і визначення перспектив розвитку в сучасній економіці на макро-, мезо- та мікрорівні вимагають змін в теорії і практиці управління. Це підтверджується сучасними тенденціями динаміки економіки, які відображають істотні зміни, викликані інноваційними підходами в менеджменті. Причинами цих змін є:

- стабілізація світових цін на енергоносії, уповільнення зростання сировинного експорту, інтенсифікація використання відновлюваних технологій;
- лавиноподібні зміни в інтересах споживачів на основі науково-технічного прогресу;
- асинхронність процесів глобалізації, що по-різному відбуваються в окремих сферах економіки - прискорення глобалізаційних процесів спостерігається в сфері торгівлі і споживання, тоді як у сфері виробництва ці зміни відбувається недостатньо швидко;
- погіршення соціального середовища, пов'язане з високим рівнем бідності і деградації соціальної інфраструктури.

У цей же час в Україні найближчими роками очікується поява нових можливостей прискореного розвитку економіки, які дозволять вийти за межі інерційного варіанту, що зумовлено такими чинниками:

- розширення поля можливостей через зростання доступних полів технологічної кооперації;
- збільшення обсягів інвестування ряду галузей, яке очікується в зв'язку з інтеграційними можливостями в напрямі ЄС;
- пожвавлення внутрішнього ринку в очікуванні збільшення іпотечного і споживчого кредитування;
- вирівнювання інфраструктури економіки України у відповідності з національними інтересами, зумовлені зовнішніми викликами тощо.

Зазначені чинники будуть впливати на діяльність вітчизняних підприємств не інерційно, а приховано нагромаджувати свою потужність впливу. На базі нагромадження цих можливостей підприємства можуть досягнути синергічного ефекту в економічному розвитку на основі використання потенціалу транснаціональних мереж, які є відкритими структурами. Такі

структури здатні необмежено розширюватися шляхом включення нових вузлів, якщо ті здатні до комунікації у рамках вибраної мережі, тобто використовують аналогічні комунікаційні коди (наприклад, цінності або виробничі завдання). Первинно мережі пасивно нагромаджували і передавали інформацію. У наш час можна стверджувати, що вони ініціюють нові знання (як позитивні, так і негативні), в які внесені можливості для масового аналізу споживача і співпраці з ним за певним алгоритмом. В таких умовах знання перетворилися на вирішальний чинник розвитку будь-якого підприємства та є необхідною умовою конкурентоспроможності сучасної організації. Від них значною мірою залежить ефективність діяльності і потенціал розвитку будь-якої організації. Зазначимо, що нові Інтернет-технології та системи штучного інтелекту кардинально розширюють фундамент нових можливостей організацій. Якщо засоби праці і технології індустріальної епохи сприяли формуванню багаторівневої ієрархічної структури влади-підпорядкування через регламентоване передавання інформації по вертикалі, то нові комунікативні технології дозволяють так же швидко ретранслювати інформацію по горизонталі. Основною загрозою горизонтальній взаємодії є притаманний людям консерватизм мислення, який неминуче генерує опір змінам. Тут доцільно згадати слова Жан Фунтена, що «внутрішньо-організаційні мережі, партнерство і консорціуми не могли б функціонувати на сучасному рівні без електронних засобів. Проте, можливості інформаційних технологій для швидких змін в структурі, системах і менеджменті ще не реалізовані. І можуть не реалізуватися взагалі. Дослідники постійно відмічають, що системи і структури чинять опір змінам, навіть коли нові інформаційні технології пропонують підвищення ефективності. Для використання переваги мережевого комп'ютерного простору організації мають бути здатні співпрацювати як усередині, так і з партнерами по мережі» [2].

Можна констатувати, що нові економічні відносини полягають в поступовій відмові від жорстко регламентованих виробничо-господарських договірних відносин і переходу до гнучких моделей взаємодії, які швидко адаптуються до змін соціально-економічних умов. Суть цих перетворень полягає у поступовій відмові від простих домовленостей на основі контракту, де головною дійовою особою виступає адміністрація, що встановлює вигідні їй цілі, вірогідні об'єкти контракту, вид кооперації тощо, до співпраці, яка ґрунтується на спільній взаємоузгодженій платформі взаємодії, яка формується на моделі із спільними механізмами управління ризиком і відповідальністю за отримані результати [3]. Така мережева логіка формування взаємодій визначила появу соціальної детермінанти вищого рівня порівняно з конкретними інтересами серед агентів мереж. В результаті влада горизонтально орієнтованої мережі виявляється сильнішою за структуру ієрархічної влади. Нові засоби комунікацій і продуктивні засоби виробництва створюють передумови для наддинамічного розвитку соціально-економічних систем. Тому традиційна ієрархія, що обмежує свободу дій суб'єктів і перешкоджає поширенню інформації і знань, в нових умовах не здатна протистояти некерованим спонтанним збуренням, особливо якщо ці зміни м'яко проштовхуються в мережі. При цьому виникають нові організаційні структури, що сприяють виробленню і примноженню знань, як одного з основних ресурсів особи і організації, ключового чинника економічного зростання в інформаційному суспільстві.

Складність і багатоаспектність сучасного менеджменту найбільш яскраво проявляється саме на фоні вживаних сьогодні методах управління організацією в мережі. Умови і чинники зміни мережевого середовища функціонування організацій, штучно створені образи реальної чи віртуальної дійсності примушують еволюціонувати методи досягнення цілей агентів мережі. Для управління даними процесами доцільно використати механізми моделювання взаємодії на науковій основі. Згідно із законом мережевих структур, відстань (яка може характеризуватися такими параметрами як інтенсивність і частота взаємодій) між двома агентами коротша, коли вони є елементами (вузлами) одної і тієї ж мережі. Взаємодія між агентами різних мереж значно ускладнюється не лише через соціально-економічні, але й політичні причини. З іншого боку, у рамках тієї або іншої мережевої структури потоки або мають однакову відстань до вузлів, або ця відстань для всіх рівна нулю. Таким чином, відстань до цієї точки знаходиться в проміжку значень від нуля (якщо йдеться про будь-який вузол в одній і тій же мережі) до безконечності

(якщо йдеться про будь-якого агента, що знаходиться поза цією мережею). Включення в мережеві структури або виключення з них, разом з конфігурацією стосунків між мережами, що утілюються за допомогою інформаційних технологій, визначає конфігурацію домінуючих процесів і функцій в мережах. У зв'язку із спрощенням організаційних відносин на рівні мережі в підприємствах, з'явилися нові вектори розвитку методів самоврядування і самоорганізації. Класичний аналіз і контроль, як методи і функції управління поступово витісняються системою неперервного прихованого аналітичного моніторингу і контролінгу, при одночасній мінімізації інструкцій, приписів і правил. В цілому, доцільно зазначити, що сучасні методи менеджменту розвиваються від адміністративних і дисциплінарних у бік креативних, самоорганізуючих, від опіки і формалізованості до креативності і самовідповідальності. Такий підхід дає змогу ефективно прогнозувати розвиток мереж і рівня їх корисності для її агентів (споживачів мережевих послуг).

1. Новаківський І.І. Система управління підприємством в умовах становлення інформаційного суспільства: монографія / І.І. Новаківський – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 316 с. 2. Fountain J. Building the Virtual State. Information Technology and Institutional Change. Washington: Brooking Institution Press, 2001. 3. 203Teisman G., Klijn E.-H. Partnership Arrangements: Governmental Rhetoric or Governance Scheme? // Public Administration Review. 2002. Vol. 62. N 2.

НОВІКОВА О.Ф.

Інститут економіки промисловості НАН України (м. Київ);

СИДОРЧУК О.Г.

Львівський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України(м. Львів)

РОЛЬ ЦІННОСТЕЙ У ФОРМУВАННІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ціннісні підходи в дослідженнях з проблем конкурентоспроможності знаходяться на етапі формування та становлення. Теорії конкурентоспроможності національної економіки класифікують стадії економічного розвитку країн, а головним критерієм досягнення успіху у цій сфері вважається досягнення провідного місця конкурентоспроможності на світовому ринку. Але в сучасних умовах побудови постіндустріального суспільства формується нова стадія конкуренції на основі знань, які генерує людина завдяки соціокультурним цінностям, духовному потенціалу, мотиваціям, креативним здібностям тощо. Такі зміни обумовлюють потреби нових теоретико-методологічних узагальнень та науково-практичних результатів, які дозволяють усвідомити та реалізувати в практику сучасного державного управління сприяння зародженню стадії конкуренції на засадах цінностей. Саме вони повинні визначитись при оцінці конкурентоспроможності країни. Дослідження з проблем впливу цінностей на конкурентоспроможність та на економічний розвиток проводились відомими зарубіжними та вітчизняними вченими. Серед них це Ю. Пахомов, Е. Лібанова, Г. Задорожний, С. Вовконич, О. Панарін, Л. Харрисон, А. Акаєв, С. Ємельянов, В. Тарасевич, А. Москвіна, О. Батістова.

Виникає потреба в оцінці стану та можливостей України забезпечити формування нової стадії міжнародної конкуренції на основі цінностей. Аналіз рейтингів глобальної конкурентоспроможності, які представлено у докладах Всесвітнього економічного форуму в Давосі та Міжнародного інституту розвитку менеджменту у Лозанні показує, що азіатські країни займають високі позиції у рейтингу, а тенденції останніх років свідчать про їх зростання. Ці країни мають такі моделі економіки, які комбінують ринок з державним управлінням, а також демократію з авторитаризмом. Азіатські країни є лідерами за темпами приросту ВВП у світі. Саме завдяки їх вмінню ефективно адаптувати західні культурні цінності та норми до своїх, традиційних, які є превалюючими, досягаються визначені успіхи.

Соціальна безпека – це властивості та здібності суспільства зберегти свою сутність та ідентичність в умовах змін та небезпек. В свою чергу цінності є керівними орієнтирами поведінки суб'єктів суспільних відносин, які формують можливості здобуття конкурентоспроможності. Процеси інтеграції у глобальних масштабах створюють загрозу втрати національної ідентичності, якщо не буде готовності суспільства захистити свою ідентичність та цінності. Соціальна безпека спрямована на безпеку суспільства як цілого і однією з головних цілей її є колективні ідентичності, які спроможні існувати незалежно від стану держави. Ці теоретичні узагальнення не спрацьовують в Україні. Соціальна безпека в країні в залежності від процесів злиття держави та нації в одне ціле, коли державні настанови щодо євроінтеграційних процесів та культивування європейських цінностей вступають в протиріччя з національною ідентичністю, ментальними особливостями, цінностями, культурою.

Для досягнення переваг у конкуренції країн все більшу значущість набувають знання інтелект, національний характер, національна психологія тощо, які обумовлюють певну поведінку та слідування власним інтересам. В період становлення постіндустріального суспільства формується стадія конкуренції – на основі цінностей від яких залежать мотиви та дії людей їх мислення, свідомість, винаходи, інновації, прогрес цивілізації та їх занепад.

Проведене соціологічне дослідження з проблем соціальної безпеки у травні-серпні 2017 року Інститутом економіки промисловості НАН України та Львівським регіональним інститутом державного управління дає підставу для визначення можливостей реалізації ціннісного підходу до формування конкурентної політики України. У склад експертів увійшли науковці та освітяни, які мають наукові публікації з проблем соціальної, економічної та національної безпеки та проводять наукові дослідження у цьому напрямку. Було опитано 105 експертів. Серед них 2 академіка та 4 члена-кореспондента НАН України, 8 – народних депутатів VIII скликання та 8 – представників місцевих органів влади та місцевого самоврядування. Серед експертів було 48% зі ступенем доктора наук, а 30% – кандидати наук.

Конкурентоспроможність країни та проблеми соціальної безпеки у проведеному дослідженні визначались у різних варіаціях постановки для виявлення причинно-наслідкових зв'язків. Важливо було оцінити значущість цінностей у системі суспільних відносин щодо створення умов із забезпечення соціальної безпеки людини, суспільства, держави в сучасних умовах, а також визначити можливості їх залучення на майбутнє та оцінки їх конкурентоспроможності.

В теперішній час ще не має усвідомлення в суспільній думці взаємозв'язку соціальної безпеки з соціальною конкурентоспроможністю країни. За результатами експертного опитування тільки 18% вважають, що саме забезпечення соціальної безпеки буде сприяти досягненню соціальної конкурентоспроможності держави.

Але при оцінці внутрішніх загроз соціальній безпеці та причин їх виникнення визначаються перешкоди для формування та розвитку в країні системи цінностей, які б у майбутньому сприяли зростанню конкурентоспроможності країни. Перш за все не зберігається людський потенціал країни через недосконалу державну політику. Так вважають більше половини експертів (51,4%). А люди – це носії цінностей, знань, ідей, інновацій, культури. Найбільш болючою втратою в контексті досягнення конкурентоспроможності та подолання найбільш небезпечних в теперішній час соціальних небезпек є відтік учених, фахівців, кваліфікованих працівників за межі країни (52,4%). Значною є втрата людського потенціалу країни через зброєний конфлікт на сході України. Протягом 2014-2017 рр. більше 10 тисяч осіб - загинули, близько 24 тисяч – поранені та травмовані. Демографічна криза поглиблюється.

Якість людського потенціалу є запорукою та основою формування соціальної конкурентоспроможності країни. Але високий рівень бідності за оцінкою 64% експертів, руйнування системи соціальних цінностей (56,2%), поглиблення моральної і духовної деградації (33%), орієнтація розвитку суспільства на європейські соціальні стандарти без врахування ментальних особливостей та ресурсних підстав їх реалізації (30,5%), копіювання рис споживання в Україні при несформованій раціональній культурі споживання (30,5%), а також готовність приймати у свою культуру ментальні настанови інших народів та їх культур,

слабкість національної ідентичності (21,9%) є причинами та наслідками на шляху здобуття конкурентних переваг за рахунок ціннісної конкурентоспроможності.

Прагнення до формування умов соціальної (ціннісної) конкурентоспроможності обумовлює розвиток гідної праці, зростання цінності праці, працівника та трудового життя (49,5%), забезпечення розвитку людського потенціалу (52,2%), підвищення рівня соціальної відповідальності у суспільстві (44,8%), а також громадського контролю за діяльністю держави (25,7%). Перешкоджають цим процесам, на думку експертів, формування незахищеність соціальних прав і гарантій громади (46,7%), суспільна недовіра та відчуження (54,3%), низький рівень культури безпеки (23,8%).

Оцінка експертами перешкод із здобуття можливостей реалізувати соціальні інтереси держави та сприяти її соціальній безпеці визначає причини гальмування умов формування соціальної конкурентоспроможності країни. Цими перешкодами є: низький рівень духовно-моральної свідомості посадових осіб державної влади (35,2%), висока корумпованість та недостатній фаховий рівень керівників державних органів системи національної безпеки (60%), тонізація національної економіки, поширення її на соціальну сферу (41%), відсутність політичної волі, неготовність політичних лідерів нести соціальну відповідальність перед суспільством (27%).

Підвищення ролі цінностей у формуванні та реалізації конкурентної політики України вимагає акцентування уваги держави на наданні можливості молоді будувати своє майбутнє таким чином, щоб набувати соціальні конкурентні переваги. Але експерти зазначають систему перешкод на цьому шляху. Це – невпевненість у майбутньому (65%), погіршення якості середньої та вищої освіти (60%), обмеженість можливостей здобути освіту через низький рівень життя (41%), труднощі працевлаштування після закінчення освітнього заходу (52,4%).

Вплив на свідомість та маніпулювання свідомістю, дезорієнтація людей через поширення недостовірної інформації, маніпуляція свідомості розповсюджено в суспільній свідомості – на думку третини (30%) експертів, хоча саме цінності слугують механізмом, який дозволяє підтримувати стабільність та життєздатність суспільства.

Отже, конкуренція змінює свої орієнтири, віддає перевагу соціальним критеріям досягнення, спрямовує суперництво на забезпечення кращих умов існування, функціонування та розвитку людини і суспільства. Ціннісна конкурентоспроможність обумовлює економічні успіхи та прогресивний розвиток країни, які ефективно користуються національними, соціальними конкурентними перевагами. Для успішного подальшого розвитку України необхідно орієнтуватися на власні ціннісні настанови, враховувати національні соціокультурні особливості і сприяти введенню господарства відповідно до сучасних цивілізаційних вимог.

ПАНДАС А.В.

Одеська державна академія будівництва та архітектури

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ БАГАТОФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПРИМІСЬКИХ ЗОН

Стратегія соціально-економічного розвитку агломерації повинна містити оцінку соціально-економічного потенціалу суб'єктів агломерації, варіанти залучення трудових і фінансових ресурсів на їх територію, обґрунтування просторово-містобудівних і інфраструктурних рішень, визначення місії агломерації в регіоні й України в цілому.

Для встановлення критеріїв формування приміської зони необхідно провести аналіз функціонального розвитку приміських територій, вивчити вплив міста на розміри, значимість і структуру населених пунктів, розвиток соціальної, виробничої інфраструктури, виявити тенденції використання просторових ресурсів.

Процес формування й встановлення границь приміської зони необхідно вести від загального до часткового, розділивши на 2 етапи:

1. Зонування території регіону (області) з метою визначення ступеня впливу міст на

адміністративні райони.

Об'єкти дослідження – території адміністративних районів. На основі спільності показників стану розвитку територій і функціональних зв'язків виділяються однорідні зони, що характеризуються наявністю впливу міста, – приміські зони.

2. Зонування території приміської зони.

На даному етапі, використовуючи тісноту, перевагу й сталість зв'язків міста із прилеглими землями, варто виділити основні підзони: сильного (безпосереднього) впливу міста, середнього впливу міста (проміжна), слабого впливу (периферійна).

Об'єкт дослідження – території в межах границь сільських і селищних адміністративних утворень, або адміністративно-територіальних утворень (АТУ).

Для виділення приміської зони найбільш прийнятним є метод, заснований на визначенні евклідової відстані (дистанційного коефіцієнта). Поділ можливих значень коефіцієнта на інтервали дозволяє розбити досліджуваний простір на необхідну кількість зон залежно від ступеня схожості територій.

Виділення однорідних територій (підзон) з урахуванням соціально-економічних, демографічних, виробничих, рекреаційних зв'язків з містом підкреслює спільність проблем землекористування, тенденцій у розвитку адміністративно-територіальних утворень, населених пунктів і прилеглих до них територій.

Специфіка розвитку приміських територій, функціональні зв'язки з містом, особливості розселення, такі як нерівномірний розподіл населених пунктів, маятникові переміщення населення, велика питома вага населених пунктів, що не мають вираженої господарської значимості й ряд інших, вимагають певного обліку й встановлюють наступні основні особливості формування поселень у приміській зоні:

- аналіз потреб міста, встановлення їх динаміки, відбиття виявлених потреб на структурі матеріальних, трудових земельних, фінансових і інших ресурсів приміських муніципальних утворень;
- урахування територіального розвитку міста, розширення його межі;
- створення умов соціально-економічного розвитку територій з урахуванням значного рівня трудової маятникової міграції, зростаючих сезонних, повсякденних навантажень на територію, інфраструктуру населених пунктів;
- орієнтування територіального розвитку й розміщення поселень із урахуванням підвищеної значимості земельних ресурсів, ефективно й раціональне залучення земель для задоволення потреб міста;
- створення просторових умов, формування матеріальних, трудових, земельних ресурсів для забезпечення раціональної організації приміського сільськогосподарського виробництва.

ПАНЧИШИН С. М., ГРИНЬКЕВИЧ О.С.

Львівський національний університет імені Івана Франка

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У ВИЩІЙ ОСВІТІ ЯК ОБ'ЄКТ ІНСТИТУЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ТА УПРАВЛІННЯ

Зростання різноманітності освітніх провайдерів, розвиток інформаційних технологій і відкритих освітніх ресурсів, обмеженість бюджетного фінансування вищої освіти актуалізує проблеми забезпечення її конкурентоспроможності.

Використання економічної категорії “конкурентоспроможність” (КСП) та проблематика КСП національних систем вищої освіти, її інститутів і продуктів безпосередньо пов'язана з пошуком чинників конкурентоспроможності національних економік. Одними із перших у системі ринкових відносин проблематику КСП вищої освіти поставили та розпочали активні політичні заходи щодо її вирішення федеральний уряд і корпоративний бізнес США.

Американський соціолог, директор Лондонської школи економіки (2012-2016 рр.) Крейг Калхун (Craig. Calhoun) в [1] визначає три головні компоненти структурних трансформацій вищої освіти США як реакції на інтереси держави і бізнесу забезпечити глобальну конкурентоспроможність. Перший компонент – прийняття закону Бея Доула (Bayh Dole Act), покликаний сприяти збільшенню обсягів патентування результатів академічних досліджень, ліцензуванню, а відповідно – ефективнішої співпраці з бізнесом у розробці інноваційних продуктів. Другим компонентом К. Калхун називає “гонитву за студентом” у результаті збільшення освітніх інституцій, їх інституційної ієрархії, посиленої різноманітними системами рейтингування. Третій компонент – зменшення державного фінансування вищої освіти, диверсифікація джерел фінансової підтримки та її орієнтація не стільки на критерії потреб, скільки на результати тестування та рейтингові бали [1, с. 8-9].

У результаті глобалізації та означених вище структурних трансформацій у другій половині ХХ століття не лише в США, а й у більшості європейських країн інститути вищої освіти стають особливими типами корпорацій, а відповідно – об’єктами аналізу конкурентоспроможності на національному та локальному (ВНЗ) рівнях.

Узагальнюючи сучасні підходи до розуміння КСП у вищій освіті важливо виокремити такі основні положення для подальшого дослідження КСП як об’єкта інституційного аналізу.

По-перше, КСП вищої освіти є категорією загальної теорії конкурентних переваг (Майкл Портер: “Конкурентні переваги націй” (1985 р.); “Стратегія і суспільство: зв’язок між конкурентними перевагами і корпоративною соціальною відповідальністю” (2006 р.)), водночас, нерозривно пов’язана з теоріями людського капіталу (Теодор Шульц: “Теорія людського капіталу” (1960 р.); Гері Беккер: “Людський капітал: теоретичний та емпіричний аналіз” (1964 р.); соціального капіталу (П’єр Бурдьє: “Форми капіталу” (1983 р.); Джеймс Коулман: “Соціальний капітал у виробництві людського капіталу” (1988 р.); інтелектуального капіталу (Томас Стюарт: “Інтелектуальний капітал: нове багатство організацій” (1997 р.), “Багатство знань: інтелектуальний капітал і організація ХХІ століття”).

По-друге, КСП вищої освіти є комплексною характеристикою, яку розглядають у нерозривному зв’язку з такими категоріями-критеріями її оцінювання, як якість, ефективність та соціальна відповідальність, а також динамічними потребами різних груп споживачів освітніх продуктів – індивідів, організацій і суспільства в цілому.

По-третє, з огляду на різноманітність соціокультурних, техніко-економічних, політичних чинників впливу, які зазнає вища освіта у своїй трансформації, її конкурентоспроможність важливо досліджувати у постійному взаємозв’язку з КСП національної економіки країни, а також КСП освітніх провайдерів, їх продуктів як головних інституційних складників освітньої системи (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозв’язок рівнів аналізу конкурентоспроможності у вищій освіті

Продовжуючи логічний ряд основних положень, які визначають суть понять “конкурентоспроможність вищої освіти та ВНЗ”, важливо зауважити, що невід’ємним супутнім

поняттям у їх дослідженні є “конкурентні переваги” у процесі створення, поширення та комерціалізації різноманітних освітніх, наукових та інноваційних продуктів. У кінцевому випадку можна стверджувати про існування такого ланцюжка: “освітні/наукові/інноваційні продукти” – “конкурентні переваги” – “потенціал конкурентоспроможності” – “КСП освітнього провайдера” – “КСП системи вищої освіти” – “КСП економіки країни та її регіонів”.

Узагальнюючи класичні та сучасні підходи вітчизняних і зарубіжних авторів до розуміння КСП вищої освіти, а також враховуючи сутнісний зміст цілей та функцій ВО можна визначити поняття КСП вищої освіти як її здатність в умовах ринку забезпечувати переваги у формуванні людського, соціального та інтелектуального капіталу, а відтак – реалізації індивідуальних, регіональних, національних і глобальних цілей суспільного розвитку.

Глобальна мета управління КСП у вищій освіті – підвищити цінність її продуктів для кожної особистості, бізнесу, соціуму та інших категорій споживачів. За таких умов конкурентоспроможність системи вищої освіти можна подати як функцію таких її основних змінних: економічної ефективності, якості і соціальної відповідальності. У національному, регіональному та глобальному масштабах КСП вищої освіти передбачає наявність 1) стратегії, 2) політики та 3) інститутів, які здатні забезпечувати процеси ефективного формування, використання та нагромадження інтелектуального капіталу.

Конкурентоспроможність вищої освіти перебуває у складному зв'язку з іншими визначальними інститутами формування людини та суспільства – економікою, політикою, релігією. Яскравим прикладом тісного зв'язку є позиції країн світу у міжнародних рейтингах університетів і рейтингах їх глобальної конкурентоспроможності, індексах людського розвитку.

Глобальне усвідомлення вищої освіти як головної сфери формування інтелектуального капіталу, економіки та суспільства знань зумовлюють активне зростання міждисциплінарних досліджень цієї галузі. В економічних науках актуальною є проблема формування методології дослідження конкурентоспроможності вищої освіти як системи неформальних і формальних інститутів, які забезпечують розуміння визначальної ролі знань у самовдосконаленні, їх засвоєння та збільшення для реалізації цілей як особистісного, так і суспільного інтелектуального розвитку.

1. Калхун К. Університет у кризі? / К. Калхун // Спільне: журнал соціальної критики. – № 3. – 2011. – С. 8–17.

2. Сандул М.С. Еволюція концепцій та детермінанти конкурентоспроможності національних систем вищої освіти / М.С. Сандул // Економічний вісник університету: серія «Економіка знань, інноваційна система». – Вип. № 27 / 1. – 2015. – С. 18-25.

ПЕТРЕНКО Н.В.

Київський національний торговельно-економічний університет

ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ

Тема корупції в даний час є однією з найактуальніших. Без перебільшення можна констатувати факт її всеохоплення і відкритості форм. При цьому її прояви залишаються безнаказаними на усіх рівнях управління. Саме «корупція» є однією з головних загроз для демократії України.

Корупція є одним з найвагоміших чинників, які гальмують зростання і розвиток економіки. Корупційні прояви загрожують цілісності ринків, послаблюють чесну конкуренцію, порушують баланс у системі розподілу ресурсів. Наслідком корупції є утворення аномальної економіки з недіючими фундаментальними економічними законами.

Корупція постійно й активно впливає на свідомість громадян та їхні особисті погляди, формує корисливі аморальні цінності, визначає корупційну субкультуру в суспільстві, руйнує суспільні відносини, зменшує ресурси та підриває довіру до держави. Вона охоплює всі рівні державного управління, проникаючи в усі сфери суспільного життя, порушує права, зачіпає

інтереси всіх соціальних груп і прошарків суспільства, уражає політику, економіку, соціальну сферу, культуру, призводить до створення корупційної етики, що стає альтернативою морально-етичним нормам в Україні.

Чесна конкуренція — рушій в будь-якій сфері, тоді як корупція чи не найбільша проблема, яка гальмує розвиток нашої держави.

Системна корупція знищує конкуренцію, стримує економічний розвиток держави, загострює економічну кризу та позбавляє країну інвестицій та можливостей. Корупція значно впливає на економіку країни, руйнує конкуренцію, оскільки хабар забезпечує надання неконкурентних переваг. Це підриває ринкові відносини як такі, створює нові, корупційні монополії, знижує ефективність і економічність закупівель у цілому.

Основною проблемою визначення взаємозв'язку конкуренції і корупції є визначення рівня конкуренції. Рівень конкуренції не обов'язково є екзогенним параметром, оскільки корупція сама по собі також може впливати на рівень конкуренції. Наприклад, кількість підприємств на ринку не є показником конкуренції. Дійсно, корупція має вплив на величину надходжень від інвестицій і, відповідно, на кількість підприємств в галузі.

Рівень корумпованості залежить від владних можливостей корупціонера, його дискреційних повноважень. Але хибною буде думка, що корупція є наслідком надмірного державного регулювання і що невтручання держави приведе до зменшення рівня корупції.

Беззаперечно, корупція негативно впливає на економіку країни, корупційні дії руйнують конкуренцію, оскільки хабар забезпечує надання неконкурентних переваг. Це призводить до підриву ринкових відносин, створення корупційних монополій.

Тобто, корупція позбавляє державу можливості забезпечувати дотримання чесних ринкових правил, що дискредитує і саму ідею ринку, і авторитет держави як арбітра і судді. Виникає ситуація, коли корупція стає найважливішим гальмом формування цивілізованих ринкових відносин та економічного зростання. Різні форми корупції призводять до недобросовісної конкуренції - нечесних дій підприємця, спрямованих на усунення чи обмеження конкуренції на ринку через використання чужої ділової репутації, створення перешкод конкуренту та досягнення неправомірних переваг у конкуренції на ринку, неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці.

Зміст економічної політики нашої держави зводиться до збереження і зміцнення влади олігархів. У той же час основне завдання реформ в Україні полягає в обмеженні політичної та економічної влади і вивільнення простору для економічної свободи та конкуренції. При цьому конкуренції належить ключова роль. Адже саме конкуренція є необхідною умовою свободи, ефективної ринкової економіки та правової держави.

Конкуренція передбачає використання в першу чергу об'єктивних можливостей людини, організації, суспільства, держави для перемоги у конкурентній боротьбі. Безумовно, і саме поняття «боротьба», і форми здійснення конкуренції кожен раз можуть уточнюватися, але сам зміст цього феномену, якщо звернутися до його змістовного розуміння, означає: об'єктивне змагання, чесне суперництво та ін. Розуміючи це, законодавство розвинутих країн передбачає комплексне правове забезпечення конкуренції практично в усіх сферах суспільного життя. В зв'язку з цим, на нашу думку, корупція є тим реальним протиправним важелем, що може порушити існуючу соціальну конкуренцію в суспільстві. Корупційні процеси порушують одне з основних положень демократичного розвитку – вільний розвиток людини та її спроможність приймати участь у встановлених конкурентних умовах. Таким чином, основна соціальна шкода від таких дій проявляється в самих діях і безпосередніх наслідках від них.

Але, і це саме головне, ці дії посягають на основні права і свободи людини, як найвищу соціальну цінність, які належать їй від народження, а саме: вільне об'єктивне використання знань, умінь та навичок, які вона повинна використовувати для задоволення власних потреб та розвитку суспільства в цілому.

Отже, корупція спричиняє значну шкоду економічній сфері діяльності держави і суспільства, є перешкодою на шляху розвитку національної економіки і євроінтеграційних перспектив країни. Цілі боротьби з корупцією можуть бути різноманітними: термінове

підвищення ефективності приватного сектору, розвиток малого та середнього бізнесу; довгострокова динамічна ефективність економіки; соціальна справедливість; політична стабільність. Відповідно до обраної мети потрібно використовувати найбільш ефективні інструменти по боротьбі з корупцією. Бізнес не може розвиватися в тому середовищі, де існує корупція.

Ключовим завданням для української влади на нинішньому етапі є покращення бізнес-клімату в країні, спрямування реформ на формування сприятливого простору для бізнесу та збільшення інвестицій в економіку держави. Розвиток бізнесу буде мати наслідком збільшення робочих місць, підвищення заробітної плати, збільшення доходів бюджету. Держава, таким чином, отримає можливість покращити життя українців не за допомогою соціальних подачок, а шляхом створення умов сталого розвитку національного господарства з високим рівнем доходів населення.

Боротьба з корупцією є ключовим пунктом програм урядів багатьох країн і міжнародних фінансових організацій. Тут слід зазначити, що корупція володіє унікальною властивістю до адаптації. Вона має латентний характер, видозмінюється, пристосовується у процесі змін управлінських функцій, політичних і суспільних умов, тому подолання корупції є фундаментальним та довгостроковим завданням, для досягнення якого необхідно проводити постійне дослідження причин та наслідків виникнення корупційних проявів. Все це потрібно враховувати при розробці заходів антикорупційної політики.

Вочевидь, повністю викоренити корупцію не є можливим. Отже, завданням державних органів, які відповідальні за боротьбу з корупцією є:

- обмеження і запобігання негативного впливу корупції на конкурентне середовище;
- нейтралізація негативних наслідків корупції шляхом вдосконалення правового регулювання;
- вироблення підходів, пов'язаних з організаційною та особистою мотивацією осіб, що мають дискреційні повноваження;
- сприяння розвитку конкуренції, тощо.

Крім того, якщо кожен чиновник буде нести персональну відповідальність за свої дії, а законодавство не міститиме подвійних стандартів - це зменшить рівень корупції, призведе до зміцнення економіки та підвищення життєвих стандартів.

ПЕТРОВА І. Л.
Університет економіки та права «КРОК»

СЕГМЕНТАЦІЯ І ГНУЧКІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ ЯК ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

Протягом останніх років істотно знизилась конкурентоспроможність національної економіки, втративши у 2016-2017 рр. 6 позицій і посівши 85 місце серед 138 країн світу. Прикрим є те, що найбільші втрати пов'язані з складовою «Ефективність ринку праці» - мінус 17 позицій. Це означає, що ринок праці перетворився на фактор, що ускладнює процес формування конкурентного середовища та стримує зростання конкурентоспроможності економіки. Разом з тим, кризові явища в економіці країни, насамперед інфляція, падіння темпів економічного зростання і рівня життя населення, відсутність повноцінних інвестицій у пріоритетні галузі економіки створюють негативний фон для ринку праці, перешкоджають його стійкому збалансованому розвитку.

Ринок праці розглядається як компонент динамічної моделі кругообігу національної економіки, функціонування якого відбувається у взаємодії та єдності з іншими ринками (товарів, освітніх та з охорони здоров'я послуг, фінансів, житла, інновацій); при цьому попит на ринку праці завжди є похідним від попиту на цих ринках, особливо товарів, послуг, фінансів. У зв'язку з цим можна стверджувати, що функціонування ринку праці детермінується

функціонуванням інших ринків і різке падіння показників конкурентоспроможності за складовою «Ефективність ринку праці» більшою мірою зумовлене кризовими станами інших ринків, насамперед, фінансового. Проте ринок праці чинить зворотній вплив на всю економічну систему, оскільки головною його суб'єкт – людина, що реалізує свою потребу в праці, є в той же час фігурантом усіх інших ринків. Людина є одночасно працівником, споживачем товарів та послуг, інвестором, джерелом інноваційної праці. При цьому поведінка людини на ринках товарів, послуг, фінансів залежить від оплати його трудових послуг, яку він одержує саме на ринку праці. Задоволення її потреб у праці та зарплаті є ключовим для гармонійного та стійкого функціонування та розвитку інших ринків, а отже, економічної системи загалом.

Останнім часом спостерігається зниження підприємницької активності як великих підприємств, так і малого і середнього бізнесу. Безперечно, провідну роль у цьому відіграють недоліки фінансово-податкової політики держави, проте відчутним фактором є падіння доходів населення, зниження купівельної спроможності, що призводить до зниження обсягів виробництва. За цих обставин проблема активізації динамічних процесів на ринку праці з метою позитивного впливу на зростання конкурентоспроможності національної економіки є актуальною.

Основними точками впливу ринку праці на конкурентоспроможність національної економіки є рівень зайнятості та безробіття, рівні та співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати, якість робочої сили, потреби працівників в належній освіті та професійній підготовці, охороні здоров'я, гідних умовах праці.

Механізм функціонування ринку праці, який склався, не забезпечує мотивацію працівників до продуктивної праці та створення інновацій внаслідок заниження ціни праці, невідповідності якості робочої сили потребам економічного розвитку, недосконалості адаптаційних можливостей.

Необхідним завданням підвищення конкурентних позицій національної економіки є розробка адаптаційних механізмів ринку праці (гнучкості, мобільності, динамічності). Для їх розуміння важливо розглянути суперечність і взаємодію ключових процесів розвитку ринку праці – його сегментацію та гнучкість. Сегментація ринку праці, як процес виокремлення певних груп з стійкими соціально-економічними характеристиками, передбачає певну прив'язку людей до своїх робочих місць та зводить бар'єри щодо міжсегментних переходів. Відтак, вона сприяє, з одного боку, стійкості, а з іншого, жорсткості ринку праці. Натомість флексибілізація або посилення гнучкості ринку праці спрямована на зростання динаміки ринку праці, мобільності робочої сили, прискоренню обороту робочих місць, урізноманітненню умов використання праці. Обидві тенденції є протилежними за напрямками дії, проте лише сукупно описують специфіку розвитку ринку праці.

В укрупненому плані сегментацію ринку праці можна представити у вигляді первинного і вторинного ринків праці. Перший охоплює кваліфікованих працівників, задіяних у високо технологічних процесах, для яких властиві гарантії зайнятості та стабільного доходу, гідний соціальний статус, можливості саморозвитку і кар'єрного зростання. Їх трудові права надійно захищені, для них створені сприятливі умови праці, ступінь задоволення від праці достатньо високий. До вторинного ринку належать працівники низької кваліфікації, з нестійкою та нестабільною зайнятістю, нерегулярними трудовими доходами, незабезпеченими гарантіями у зв'язку з атиповими договорами, соціально не захищені, з високим ризиком безробіття.

У книзі «Прекаріат: новий небезпечний клас» (2011р.) Гай Стендинг конкретизує соціальну структуру суспільства, залежно від статусів зайнятості і характеру праці, виокремлюючи в ній сім груп. Вгорі - крихітна «Еліта», що складається з невеликої кількості надбагатих громадян світу. За нею йде саларіат зі стабільною повною трудовою зайнятістю, пенсіями, оплаченими відпустками і корпоративними вигодами. Поруч з саларіатом знаходиться група профітенс - "кваліфікованого персоналу". Трохи нижче "кваліфікованого персоналу" з точки зору доходів йде постійно зменшуване ядро робітників фізичної праці, ще

нижче - прекаріат, що зростає, наостанок - армія безробітних і відокремлена група соціально знедолених, яка живе подачками суспільства.

Аналіз стану і динаміки соціальних груп в структурі ринку праці показує, що процеси їх руху відбуваються нелінійно, неконтрольовано і непередбачено. Однак прикрою тенденцією останнього часу є зменшення доходів переважної кількості працівників (за виключенням двох верхніх сегментів), що вказує на специфічну характеристику сучасного ринку праці – збіднення працюючих- що за ланцюговою реакцією обмежує конкурентність усіх споріднених ринків. Крім того, зниження доходів неминує веде до низької мобільності робочої сили, оскільки будь-яка зміна робочого місця передбачає певні втрати.

Гнучкість ринку праці, як протилежна попередній тенденція, позитивно впливає на розвиток конкурентного середовища. Невипадково вона зазначається як ключовий індикатор ефективності ринку праці та конкурентоспроможності національної економіки. В українському законодавстві вже зроблено перші кроки щодо легітимізації нових гнучких форм зайнятості, умов та режимів праці. Зокрема флексибілізація розгортається в ІТ – секторі, сільському господарстві, сфері послуг. Разом з тим, окремі наслідки введення нових економіко-правових норм суттєво позначаються як на використанні гнучких форм зайнятості, так і на зайнятості як такій. Так, впровадження податку на малий бізнес призвело до закриття багатьох його одиниць, а зарплатний поріг у 3200 грн. змусив оптимізувати штати шляхом вивільнення працівників.

З огляду на форми прояву окреслених тенденцій в українській економіці варто скоригувати політику ринку праці у напрямі сприяння його гнучкості та посилення конкурентоспроможності соціальних груп.

ПЕТРОВСЬКИЙ П. М.
ЛРІДУ НАДУ при Президентіві України

РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ ПРИВАТНОЇ ВЛАСНОСТІ – НЕОБХІДНА УМОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Актуальність розгляду соціального інституту приватної власності як необхідної умови формування конкурентного середовища зумовлена низкою причин – від домінування державної власності в минулому до сучасної непослідовності влади у визначенні перспектив його розвитку. Практичний аспект проблеми доповнюється низьким теоретичним розкриттям значення цього інституту для вирішення комплексу проблем модернізації України. Метою нашої теоретичної розвідки є встановлення рівня категоріального зв'язку між інститутом приватної власності та політикою формування конкурентного середовища.

У цілому соціальний інститут (від лат. *institutum* - заклад, установа, устрій) трактується досить широко – і як усталений спосіб самоорганізації життя людей, і як засіб управління ними. У нашому контексті важливо зафіксувати взаємодоповнювальність цих двох характеристик, оскільки в цивілізованому суспільстві спосіб самоорганізації знаходить своє продовження і підсилення в нормативно-правових документах і владних засобах їх дотримання. Соціальні інститути визначаються як сукупність норм і цінностей, індивідуально та соціально значимих зразків діяльності, а також як механізми соціального тестування, селекції і розподілу індивідів у суспільстві (П. Сорокін), як зразки передбачуваної поведінки осіб в усталеному суспільстві (Р. Парсонс) тощо. У своїй сукупності соціальні інститути забезпечують впорядкованість суспільного життя через організацію соціальних суб'єктів, узгодження та інтеграцію їх намірів і форм діяльності.

Сучасні трактування терміну «власність» простежують його первинний зв'язок із такими характеристиками як «властивість» і «власне», тобто фіксують його невіддільність від властивого індивіду [1]. Уже в давньогрецькій мові відповідний термін вживається у подвійному значенні сфери приватності – як власність (матеріальні блага) і власний (інтимний) спосіб життя, на відміну від громадського [2, с. 56]. Така буттєва нерозривність власності та її носія формує їх подальші соціальні визначення, аж до фіксації проявів духовності соціального

суб'єкта. Якраз приватна власність як така є атрибутивною властивістю людської життєдіяльності та становить якісну (буттєву) ознаку приналежності чогось конкретній особі. Особистісне володіння певною сукупністю благ формує рівень свободи індивіда, складає основу демократії.

Сучасний капіталізм базується на принципах лібералізму, який щодо приватної власності означає її вільний трансфер на основі відкритої і легальної конкуренції. В умовах глобалізованого світу стан розвитку інституту приватної власності характеризується низкою взаємодоповнюючих ознак, зокрема: створення формалізованої системи власності, яка, окрім чисто економічних параметрів, включає також інтегровану систему інформації про власність, відповідальність власників і розвиток відповідних соціальних відносин; розширення форм власності та суб'єктів прав власності (демократизація); підсилення динаміки змін форм власності (демонополізація); зменшення соціальної ролі предметно-майнових форм власності (ренти) і збільшення її інтелектуальних різновидів – трудовий характер власності; капіталізація власності – домінування підприємницьких (інноваційних) форм функціонування власності. У категоріальному вимірі це означає, що інститут приватної власності виконує важливу соціальну функцію забезпечення розвитку суспільства, зокрема є необхідною умовою існування конкурентного середовища.

У процесі українського державотворення, поряд із іншими важливими завданнями, вирішувалося завдання формування соціального інституту власності, у конкретному прояві – денационалізація (радянської загальнонародної) власності або надання права власності кожному громадянину. Одна із основних функцій держави – захист усіх форм власності правовими засобами – послідовно прописана в Конституції України [3, ст. 13, ст. 41]. Водночас можна констатувати, що реальна розбудова соціального інституту власності в незалежній Україні звелася до поверхневого процесу приватизації, тобто збільшення частки приватного сектору в структурі власності та національного виробництва. Фактично відбулося становлення й домінування власності набутої не трудовим і не підприємницьким способом. У подальшому держава фактично відійшла від виконання своєї важливої функції гарантування прав власності й остання за допомогою схем банкрутства та рейдерства була перерозподілена на користь олігархів.

Загальні наслідки незавершеного процесу української приватизації можуть бути зведені до таких п'яти основних блоків – економічний, соціальний, правовий, духовний і політичний – в кожному з яких існує низка невирішених проблем.

Відповідно, перед сучасним українським суспільством гостро стоїть виклик – формувати повноцінний соціальний інститут приватної власності як необхідну умову повноцінного конкурентного середовища.

1. Property. [Електронний ресурс]: Режим доступу :<https://en.wikipedia.org/wiki/Property>.
2. Європейський словник філософій: Лексикон неперекладностей. [Текст] / Пер. з фр. – Том другий. – К.: ДУХ І ЛІТЕРА, 2011. – 488 с. С 56.
3. Конституція України [Електронний ресурс]: Прийнята на п'ятій сесії верховної Ради України 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Режим доступу : www.portal.rada.kiev.ua.

ПІДКАМІННИЙ І.М.

Київський національний торговельно-економічний університет

ПРОМИСЛОВИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Головною тенденцією розвитку українського суспільства у другому десятилітті ХХІ ст. є перманентне зниження рівня життя населення, що зумовлено як безперервною трансформацією національної економіки (під впливом політичних, економічних і соціальних криз в країні), так і розбалансуванням Державного та місцевих бюджетів України (внаслідок тимчасової втрати

державного контролю над Автономною Республікою Крим і високими витратами на проведення антитерористичної операції на окремих територіях Донецької та Луганської областей).

Успішна трансформація національної економіки неможлива без зовнішніх і внутрішніх інвестицій. Але на сьогодні в Україні основним джерелом (69,4% загального обсягу) фінансування інвестицій є власні кошти підприємств, які спрямовуються на вирішення власних господарських завдань. За рахунок державного та місцевого бюджетів освоєно 9,4% капітальних інвестицій. Обсяг іноземних інвестицій складає 2,9%. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій у 2016 році, були: промисловість (33,3%); сільське, лісове та рибне господарство (13,8%); будівництво (12,6%).

У 2016 році виконувалось 9 державних інвестиційних проектів, витрати на які з Державного бюджету склали 748,3 млн. грн. Ці проекти реалізовувались у сферах: охорони навколишнього середовища - 3, охорони здоров'я - 3, соціально-культурної сфери - 2, сфери транспорту - 1. Вони, звичайно, є важливими для локальних громад України, проте вони не є стратегічними.

Не є стратегічними, оскільки не сприяють створенню довгострокових робочих місць і збільшенню добробуту громадян в національному масштабі. В Україні інвестиції у розвиток інфраструктури та інноваційну діяльність, які є основними чинниками економічного зростання будь-якої країни (або регіону), практично, не здійснюються.

Якщо розглядати роль державних органів виконавчої влади у розрізі світової практики та наукових розробок (напр., «Цілі розвитку тисячоліття в Європі та Центральній Азії: досягнення, проблеми та подальші кроки» та «Звіт про промисловий розвиток – 2016. Роль технологій та інновацій у всеохоплюючому та сталому промисловому розвитку», підготовлені ООН), то можна зробити висновок про те, що вона є стратегічною та повинна мати три основні напрями діяльності:

- встановлення цілей всеохоплюючого промислового розвитку, що забезпечать соціальну інклюзивність, рівні соціальні можливості та справедливий розподіл благ;
- довгострокове планування (на 15-20 років) нової індустріалізації адміністративно-територіальних одиниць країни на основі кластеризації;
- встановлення екологічних обмежень господарської діяльності, що усуне взаємозв'язок між надмірним споживанням ресурсів (не тільки енергетичних) і негативним впливом на довкілля.

Реалізація цих напрямів діяльності державних органів виконавчої влади в Україні має сприяти залученню іноземних інвестицій в національну (регіональну) економіку. В кожному регіоні України повинен існувати перелік стратегічних цілей промислового розвитку та інвестиційних пріоритетів, а також державно-приватний інвестиційний фонд (сформований за рахунок місцевих платежів і зборів).

Цей фонд може стати джерелом бюджетної підтримки промислового розвитку регіону та забезпечити часткове покриття витрат підприємств, що застосовують новітні технології (що відносяться до 5-6 технологічного укладу) або впроваджують новітнє обладнання, або створюють інноваційну продукцію.

ПОЛЯК Н.І., БАГЛАЙ І.Є.
Національний університет «Львівська політехніка»

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ФІРМ

Конкурентоспроможність є одним із важливих аспектів ринкового середовища, який характеризує можливість підприємства адаптуватися до умов ринку, посісти провідне місце і

утримувати лідируючі позиції. Активізація і розвиток туристичного ринку, підвищення рівня вимог споживачів до якості і комплексності послуг, які пропонують підприємства сфери туризму, вимагають активного впровадження і використання інноваційних технологій, які дозволяють оптимізувати роботу, привернути увагу споживача тощо.

У сучасних умовах зростання кількості туристичних фірм, погіршення економічної ситуації в країні, падіння доходів населення, особливої актуальності набуває використання сучасних інноваційних технологій для перемоги у боротьбі за потенційного клієнта.

Питаннями впровадження і оцінки інновацій у туристичній галузі займаються Новіков В.С., Федорченко В.К., Мініч І.М., Зінченко В.А тощо. Разом з тим, у більшості випадків, при дослідженні інноваційних технологій у туристичній галузі досліджують лише Інтернет-технології, що на нашу думку, суттєво обмежує їх сутність і більшість можливостей не вивчені.

На рівень конкурентоспроможності туристичної фірми впливають такі основні чинники: легкодоступність та зручність придбання туристичних послуг, ефективність проведення рекламних кампаній, можливості та методи цінової та нецінової політики тощо.

Інновації у туристичному бізнесі можна поділити на декілька груп, зокрема [1]:

1. Продуктові інновації – впровадження на ринок нового і удосконалення існуючого туристичного продукту (розробка нових туристичних маршрутів (турів), додаткових супутніх послуг);
2. Ресурсні інновації – використання нового виду туристичних ресурсів для організації туризму та розробки нових турів і послуг;
3. Техніко-технологічні інновації – впровадження нової або істотно поліпшеної техніки і технології обслуговування клієнтів, просування і реалізації послуг;
4. Організаційні інновації – впровадження більш ефективних структур управління й порядку організації діяльності фірми, нових профілів робочих місць і професійних вимог;
5. Маркетингові інновації – виділення нових сегментів ринку, обслуговування нових груп клієнтів (виділених за географічною, соціально-демографічною ознаками).

Серед техніко-технологічних інновацій можна виділити послугу, яка набула поширення у Європі і є цікавою для багатьох цільових груп, зокрема школярів, які під час проведення уроків з допомогою Інтернету можуть відвідувати музеї, які знаходяться у іншій країні і знайомитися із здобутками світової культури і мистецтва[2]. Такий вид послуг доцільно використовувати туристичним фірмам. Наприклад, обираючи яку країну відвідати чи який готель обрати, з метою вибору оптимального для себе туристичного продукту, клієнт міг би переглядати міні відео-тури про кожен із запропонованих варіантів. Ця послуга дозволила б полегшити вибір туриста при підборі типу відпочинку, а також сприяла мінімізації ризику невдоволення клієнта вибором локації.

Серед програмних продуктів, які полегшують роботу туристичної інфраструктури можна виділити САМО - програмне забезпечення туризму і рішення для автоматизації туристичних фірм, агентів і операторів. Базові модулі: - САМО-ТурАгент (автоматизація турагентів); САМО-Тур (автоматизація туроператора) – програмний комплекс для оптимізації роботи туристичного оператора, що враховує всі особливості його технологічних операцій; - САМО - Incoming (автоматизація турфірм на прийомі) програмний комплекс призначений для автоматизації турфірм, що обслуговують туристів на прийомі, який враховує всі етапи технологічного процесу [3]. Популярним також є продукт ТІБІТ – спеціальний програмний інструментарій для спеціалістів туристичної галузі. Базові модулі: – Titbit “Разрахунок цін” – калькулювання туристичних пакетів і формування програмним способом прайс-каталогів різних типів; – Titbit “Ціни+рейси” – конфігурація містить розрахунковий блок і блок для виконання деяких функцій обліку задач, пов’язаних з контролем і управлінням завантаженням транспортних засобів; – Titbitback-office - конфігурація містить блок, що використовують менеджери при підготовці до продажів, також містить блок обліково-аналітичних функцій, що автоматизують процеси продажу туристичних продуктів і управління ними [4]. Такі програмні продукти підвищують продуктивність праці, дають змогу набагато швидше обслуговувати клієнтів, проводити певні маркетингові дослідження тощо.

Наступна сучасна технологія, яку доцільно застосовувати туристичним фірмам – використання терміналів для бронювання місць у готелях. Зокрема Інтернет-бронювання на сьогодні є дуже актуальним. Зробити це можна на спеціальних туристичних Інтернет-порталах, серед яких популярними в Україні є All-Tours.com.ua, Gdetur.com, Otpusk.com і багато інших. Найбільш популярними у світі є такі програми бронювання як Galileo, Amadeus, Sabre, Worldspan та багато інших. Amadeus є провідним процесором угоди для глобальної індустрії туризму і авіаперевезень. Охоплює майже 30% світового ринку і в основному використовується в Європі та Азії. [5]. Система Galileo охоплює 22% світового ринку і в основному використовується в Європі та Північній Америці. Системою користуються більше 67000 туристичних агентств в 160 країнах світу. За допомогою системи Galileo користувачі отримують доступ до: 420 авіакомпаній, 90000 готелів; 30000 локацій з оренди автомобілів [6]. Через Sabre пов'язані більш ніж 55000 туристичних агентств, більше 400 авіакомпаній, 86000 готелів, 25 компаній з прокату автомобілів, 12 круїзних компаній [7]. Охоплює 35% світового ринку і в основному використовується в Америці.

Застосування інновацій у туризмі є необхідним у конкурентній боротьбі, а в умовах нестабільності це має сприйматися як умова виживання. Ураховуючи світовий досвід застосування інноваційних технологій у туризмі, їх доцільно було б використовувати для розвитку вітчизняної туристичної індустрії, що пожвавить розвиток галузі, призведе до підвищення якості надання туристичних послуг. Практичне застосування інновацій в туристичній сфері дозволить не тільки підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства, але й оцінити доцільність впровадження нових видів послуг. Вкладення невеликих інвестицій в інновації дає великий економічний ефект у вигляді прибутку, з одного боку, та економії власного фонду, з іншого. А застосування інновацій в цілому дає великий стрибок для розвитку туристичної фірми.

1. Гарбера О. Є. Основні теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в туристичному господарстві України / О. Є. Гарбера // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 23. – С. 29–31.

2. Мельниченко С. В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика : монографія / С. В. Мельниченко. — К. : КНТЕУ, 2008. — 493 с.

3. Програмне забезпечення для туристичних компаній/ Офіційний сайт САМО-софт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://samo.ru/>

4. Програмне забезпечення від компанії «ТІБІТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.titbit.com.ua/po/titbit_prices/

5. Amadeus знову став лідером за обсягами інвестицій в науково-дослідну роботу/ Український авіаційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aviation.com.ua/news/25947/remote/>

6. Про компанію Galileo / Офіційний сайт Galileo [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.galileo.com.ua/m1/ru/about/o_komp

7. Про нас / Офіційний сайт Sabre [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sabretravelnetwork.com.ua/home/about/>

ПОЛЯНСЬКА А. С., САВКА Ю. В.
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ

В нестабільних умовах господарювання зустрічається думка про те, що бюджетування непотрібне. Такий висновок зумовлений неспроможністю врахувати у бюджетах динамічні зміни. Крім цього, значні витрати ускладнюють роботу підприємства, акцентуючи увагу не на досягненні мети, а на виконанні бюджету, відтак відпадає необхідність у непродуктивних

втратах праці та часу. Враховуючи, що бюджет виконує функції планування, організування, мотивування і контролювання не тільки у фінансовій сфері діяльності, але у в управлінні підприємством взагалі, його відсутність може значно порушити процес його функціонування та розвитку. Натомість відсутність бюджету компенсують такі нові принципи лідерства: формування клімату управління ефективністю, що вимірює успіх в боротьбі з конкуренцією із застосуванням внутрішньо орієнтованого бюджету; мотивація через виклики і передачу відповідальності в рамках чітко визначених цінностей підприємства; делегування відповідальності оперативним керівникам, які можуть самостійно приймати рішення; розширення прав оперативних менеджерів шляхом надання їм засобів для діяльності незалежно один від одного (доступ до ресурсів); організація діяльності на основі клієнто орієнтованих команд, які відповідальні за задоволеність та вигоду споживачів; створення в організаціях відкритих і прозорих інформаційних систем [1].

Проте в умовах панування індустріального суспільства, у якому переважає прагнення зберегти досягнення проти адаптувати процеси відповідно до вимог середовища, відсутності належного менеджменту на підприємстві, а також враховуючи те, що діяльність підприємств окремих галузей неможлива без бюджету, значна частина підприємств схиляється до використання класичного підходу до процесу бюджетного планування – бюджетне планування від досягнутого. Попри те, що у світовій практиці використовуються різні види бюджетування, для прикладу, бюджетування з нуля, яке широко використовується в умовах впровадження інновацій у діяльності підприємств, у вітчизняній практиці перевага надається класичним бюджетам (рис. 1).

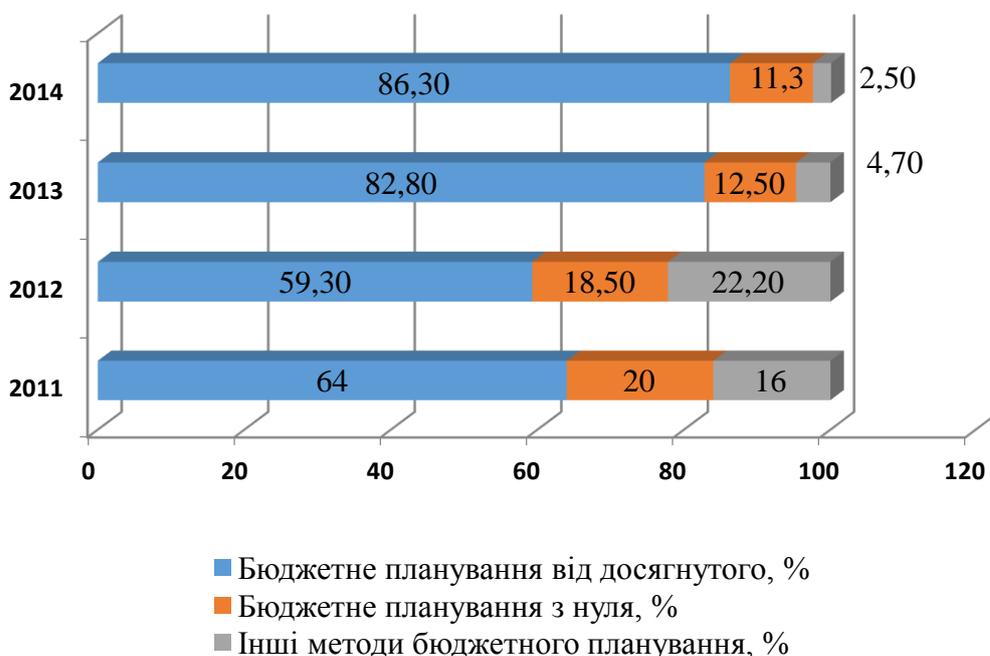


Рис. 1 Динаміка методів бюджетного планування [2]

Проведений серед вітчизняних підприємств аналіз динаміки підходів до бюджетного планування показує посилення саме позиції класичного підходу, оскільки за результатами дослідження видно, що частка таких в структурі опитаних склала 86,3%, в той час як ще три роки тому їх було всього 64%. Цілком можливо, що дана тенденція зумовлена насамперед специфікою становлення бюджетування в нашій країні. Окрім того, що більшість компаній не в змозі підтримувати інноваційний розвиток, значна їх частина не практикує планування з нуля не в силу неспроможності впроваджувати інновації, а просто тому, що ще не встигли впровадити класичну модель бюджетування. Разом з тим, кількість компаній, практикуючих класичне бюджетування, стає дедалі більше. Меншою стає частка тих компаній, які використовують бюджетування з нуля, оскільки вони є початківцями в даному процесі.

Таким чином, в умовах загострення конкуренції та зростання нестабільності середовища, бюджетне планування є інструментом реалізації намічених цілей через здатність контролювати відхилення, враховувати можливі сценарії розвитку ситуації на ринку та готувати та приймати оптимальні управлінські рішення. Незалежно від того, яка роль відводиться бюджетуванню на підприємстві, в умовах конкурентного середовища його слід розглядати як інструмент управління, який покликаний забезпечити досягнення поставлених цілей. У стратегічному плануванні бюджетування розглядається як економічний важіль реалізації стратегії.

Враховуючи світовий досвід бюджетного планування та економічну ситуацію на більшості вітчизняних підприємствах доцільно виділити такі особливості бюджетування як технології управління в сучасних умовах розвитку: бюджет розглядається як інструмент обґрунтування стратегії розвитку на основі врахування витрат на її реалізацію та доходів від її виконання; бюджет може слугувати базисом порівняння отриманих результатів підприємства із плановими показниками або результатами конкурентів на основі бенчмаркінгу; бюджет дозволяє визначити вигоди за різних умов ринкового попиту; бюджет є обґрунтуванням конкурентної стратегії зменшення витрат або диференціації, що базується на кращій якості, яка зазвичай досягається за рахунок збільшення затрат; зростає значення застосування технології бюджетування з нуля, що важлива в умовах інноваційної діяльності, розроблення та реалізації інноваційних товарів і послуг; в умовах нестабільності зростає вагомість гнучких бюджетів, здатних врахувати можливі сценарії розвитку підприємства.

Покращення бюджетування передбачає застосування вітчизняними підприємствами ряду заходів, які дозволили досягнути успіху багатьом вітчизняним та зарубіжним компаніям, зокрема: зниження рівня деталізації планування залежно від галузі планування і ситуацій, що складаються у діяльності підприємств; безперервне прогнозування результатів діяльності на зміну або поряд із річним плануванням; рухоме стратегічне планування, яке передбачає внесення при необхідності змін до стратегічних планів; врахування усіх операційних сфер діяльності і як результат досягнення компромісу всередині бізнес-систем, як для прикладу між короткостроковим цільовим прибутком і довгостроковими інноваційними цілями, що робить бізнес більш прозорим і дозволяє активно ним керувати; чіткі цілі зверху-вниз, але децентралізоване операційне планування; використання програмного забезпечення у плануванні і системі управління діяльністю підприємства.

Таким чином, сучасні виклики розвитку ставлять перед бюджетуванням нові завдання – забезпечити розвиток вітчизняних підприємств на конкурентних засадах. В умовах вітчизняної економіки бюджетування необхідне, проте на сьогодні особливо важливо дослідити та максимально використовувати його потенціал не тільки у фінансовій сфері, але і управлінській сферах діяльності.

1. Jürgen H. Daum Beyond Budgeting: A Model for Performance Management and Controlling in the 21st Century? Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.juergendaum.de/articles/beyond_budgeting.en.pdf. З екрана 1.16.2017.

2. Колисник М. Бюджетирование: быстрее и продуктивнее. Как составить бюджет компании в эпоху перемен: варианты, эффективность, необходимость / М. Колисник // Finansist. – № 7-10. – 2014. – С. 4-10.

КУДИ ПРЯМУЄ КОНКУРЕНЦІЯ, або НОВА СТРАТЕГІЧНА ДОКТРИНА

Зростання інтенсивності співпраці та збільшення кількості альянсів між конкурентами свідчить про поширення нової моделі бізнесу, яка проявляється у парадоксальній одночасності співпраці та конкуренції. Незважаючи на те, що поняття коопетиції було введено у науковий обіг ще у 1996 році завдяки А.М.Brandenburgerу і В.І.Nalebuffу, воно залишається все ще недостатньо вивченим. Термін був використаний уперше у 1980 році R.Noordom, засновником фірми Novell

Під коопетицією найчастіше розуміють як систему акторів у інтеракції, яка спирається на часткову узгодженість інтересів та цілей (Dagnino, Le Roy, Yami, Czakon), причому спостерігається поява динаміки відносин, що може охоплювати як конкурування, так і співпрацю. Сьогодні організації конкурують між собою в одних сферах своєї діяльності, а співпрацюють в інших. На кооперацію, конкуренцію і коопетицію справляють вплив багато чинників, змінних у часі і просторі. Одним із сприятливих для кооперації чинників є виникнення між суб'єктами комплементарних сфер. Натомість поява субституційних сфер може сприяти конкуренції між ними. Вирішуючи проблему кооперації, конкуренції і коопетиції, варто звернути увагу на те, що деякий суб'єкт, або група суб'єктів може кооперуватися з іншими суб'єктами і одночасно конкурувати з певними суб'єктами господарювання. Сильна конкурентна позиція організації заохочує інших до встановлення, утримання і розвитку з ним коопераційних відносин. Однак, з другого боку, кооперація повинна зміцнювати позицію кооперуючих суб'єктів щодо їх конкурентів.

Поглиблення процесів глобалізації та їх наслідки змушують організації до створення розгалужених партнерських стосунків не лише з постачальниками, клієнтами, а також із надавачами послуг, конкурентами, фінансовими, освітніми, адміністративними інституціями - інституціями, що підтримують підприємництво. Пошук джерел стійкої конкурентної переваги повинен відбуватися у такій взаємодії з учасниками оточення, рисами якої є співеволюція і коопетиція.

Концепція коопетиції вказує на зміну характеру конкурентної поведінки. У ній наголошується на значенні впливу партнерських мережевих відносин на характер конкурентної поведінки організацій. Конкурентоспроможність організації є необхідною умовою її існування та розвитку. Тому організації шукають джерел конкурентоспроможності не лише у внутрішньому розвитку і не тільки назовні, а створюючи різноманітні форми відносин з оточенням.

Тому можна твердити, що стратегія коопетиції є поєднанням взаємодії і конкурування. Однак коопетиція поєднує ці два аспекти, створюючи, як вказують М.Н.Morris, А.Косак і А. Özer, цілком новий стратегічний зв'язок поміж організаціями. За конкурентною парадигмою Портера, яка лежить в основі стратегічного управління, виживання організації залежить від посилення конкурентного потенціалу і здатності досягнення конкурентної переваги. протилежністю є парадигма співпраці – відповідно до неї організація досягає рентабельності вищої, ніж середня, шляхом укладання стратегічних альянсів, мереж чи комплексних стратегій. Здатність до входження у міжорганізаційні мережі дає можливість доступу до багатьох ресурсів, створюючи реляційну перевагу. Між тими двома крайніми перспективами багато авторів бачить можливість одночасного пошуку переваги конкурентної та реляційної, що провадить до одночасного прийняття і конкурентної, і коопераційної поведінки.

Отже, концепція коопетиції спирається на теорію ігор, ресурсну теорію та на мережевий підхід, які становлять її фундамент.

ПРИЙМА Л.П., ДОНЕЦЬ Д.М.
Національний університет «Львівська політехніка»

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ЗБІЛЬШЕННЯ ЇХ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Сьогодні як ніколи раніше, постають актуальні питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств шляхом збільшення їх інноваційного потенціалу. Зараз важливо подолати занепад інноваційної діяльності підприємств, спираючись на наукові досягнення вітчизняних й зарубіжних вчених у сфері інноваційного менеджменту.

На нашу думку, серед причин що гальмують залучення творчого потенціалу до розроблення нових конкурентоспроможних виробів і продукції вітчизняними підприємствами є наступні: незадовільне фінансування інноваційної діяльності, великі витрати на розробку і впровадження нових видів продукції і основних засобів, високі ставки кредитування інноваційних розробок, великий економічний ризик отримання позитивних результатів інвестиційних вкладень у інноваційну сферу, недосконалість інноваційного законодавства, відсутність коштів у замовника високотехнологічних розробок та попиту на новостворену продукцію, а також кваліфікованого персоналу, здатного до здійснення інноваційних розробок, конкурентоспроможних на зовнішньому ринку.

Зауважимо, що останнім часом спостерігається «неадекватне» функціонування системи «наука-виробництво». Наука сьогодні «відірвана» від виробництва. Це проявляється у відсутності зацікавленості підприємств у залученні науковців до винахідницького процесу. І часто мотивується відсутністю власних коштів суб'єктів господарювання на таку співпрацю.

Отже, сучасний стан інноваційної активності промислових підприємств і його роль у забезпеченні їх конкурентоспроможності свідчать про необхідність інтенсифікації інноваційних процесів, зокрема:

- у галузі оподаткування інноваційних проектів використати іноземний досвід: отримувати підприємствами право на додаткові пільги лише після досягнення високого результату інноваційного проекту, а не після декларації намірів про його розробку. Це дозволить ліквідувати тіньові схеми у сфері оподаткування;

- на державному рівні сприяти здешевленню кредитів для підприємств, що займаються розробкою та впровадженням інноваційних проектів, створити сприятливий інвестиційний клімат для залучення іноземних інвестицій;

- зменшити морально-психологічне навантаження на персонал, зайнятий працею інноваційного змісту;

- застосовувати методи стимулювання працівників до розробки і впровадження інновацій;

- необхідно забезпечити соціально-економічні гарантії персоналу, який зайнятий творчою роботою інноваційного змісту;

- сприяти формуванню інноваційної культури працівників.

Узагальнюючи все те, що сказано слід зазначити, що сьогодні лише активна участь підприємств у сфері розробки та впровадження інновацій здатна вивести Україну з економічної кризи, особливо в епоху постіндустріального суспільства.

1. Інноваційна активність промислових підприємств України. Експрес-доповідь голови Державного комітету статистики України від 08.02.2009 р.

2. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України -2012 р.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У сучасному світі будь-які суб'єкти господарювання, як і держава загалом, постійно беруть участь у інформативно-комунікативних процесах, що дозволяє ефективно функціонувати та швидко адаптуватись до змін, які відбуваються.

Створення інформаційного суспільства призводить до становлення в різних сферах перспективних інформаційних технологій, зростання ролі інформаційно-комунікативної інфраструктури в системі суспільного виробництва, підвищення освітнього рівня та розширення інформаційного обміну на будь-яких рівнях.

Проте, незважаючи на всі позитивні наслідки, можна виділити і ряд негативних ознак, що супроводжують зростання ролі інформаційних технологій. Сюди відносять: протизаконний збір та використання інформації, незаконний доступ до інформаційних джерел та копіювання інформації з них, знищення та модифікація інформаційних ресурсів та інше.

Керівництво багатьох країн схвильоване становищем інформаційної безпеки, оскільки залежність від неї зростає з подальшим розвитком технічного прогресу. Саме тому ці держави створюють та застосовують різноманітні комплекси правових, організаційно-технічних та економічних заходів з метою формування ефективної інформаційної безпеки.

Проблеми забезпечення інформаційної безпеки досліджувались багатьма вітчизняними науковцями, зокрема такими як: Р. Калюжний, Г. Почепцова, Б. Кормич, П. Жарков, О. Сосніна, В. Грубова, В. Домарьова, В. Ліпкан, В. Косевцов, І. Бінько, В. Мунтіяна, О. Литвиненко а також іноземними, серед яких: І. Панарів, А. Тер-Акопов, В. Ярчкин Г. Кіссінджер, З. Бжезинський, Л. Браун, Ч. Флавін, Х. Френч та інші.

Інформаційна безпека – це стан захищеності національних інтересів України в інформаційній сфері, що визначається сукупністю збалансованих інтересів особистості, суспільства і держави [3].

Науковці виділяють такі основні складові інформаційної безпеки держави: обсяг інформаційного продукту, що виробляється в державі і державою; здатність мереж витримувати зростаюче інформаційне навантаження; можливість держави керувати розвитком вироблення та розповсюдження інформації; можливість доступу населення до усіх можливих інформаційних джерел, а також відкритість більшості з них.

Держави намагаються забезпечити власну інформаційну безпеку, щоб залишатись конкурентоспроможними та мати можливість брати участь у боротьбі за розподіл ринків та ресурсів.

Інформаційна безпека України як один із видів національної безпеки і важлива функція держави, означає:

- законодавче формування державної інформаційної політики;
- створення відповідно до законів України можливостей досягнення інформаційної достатності для ухвалення рішень органами державної влади, громадянами та об'єднаннями громадян, іншими суб'єктами права в Україні;
- гарантування свободи інформаційної діяльності та права доступу до інформації в національному інформаційному просторі України;
- всебічний розвиток інформаційної структури;
- підтримку розвитку національних інформаційних ресурсів України;
- створення і впровадження безпечних інформаційних технологій;
- захист права власності всіх учасників інформаційної діяльності в національному просторі України;
- збереження права власності держави на стратегічні об'єкти інформаційної інфраструктури України;

- створення загальної системи охорони інформації, зокрема охорони державної таємниці, а також іншої інформації з обмеженим доступом;
- захист національного інформаційного простору України від розповсюдження спотвореної або забороненої для поширення законодавством України інформаційної продукції;
- встановлення законодавством режиму доступу іноземних держав або їх представників до національних інформаційних ресурсів України;
- законодавче визначення порядку поширення інформаційної продукції зарубіжного виробництва на території України [1].

Отже, рішення ключових проблем інформаційної безпеки повинне здійснюватися на основі державної політики, при цьому необхідно враховувати основні принципи забезпечення інформаційної безпеки держави. Закон України “Про основи національної безпеки України” виділяє такі з них: пріоритет прав людини; верховенство права; пріоритет договірних засобів у вирішенні інформаційних конфліктів; адекватність заходів захисту національних інтересів держави в інформаційній сфері реальним та потенційним загрозам; громадський контроль за діяльністю органів державної влади, що входять до системи забезпечення інформаційної безпеки держави; додержання балансу інтересів особи, суспільства, держави, їх взаємна відповідальність; чітке розмежування повноважень та функцій органів державної влади в системі забезпечення інформаційної безпеки та інше [2].

Розглядаючи інформаційну безпеку України в економічній сфері, необхідно зазначити, що основними реальними та потенційними загрозами в цій галузі є: відставання вітчизняних науковомістких і високотехнологічних виробництв, особливо у сфері телекомунікаційних засобів і технологій; недостатній рівень інформатизації економічної сфери, зокрема кредитно-фінансової системи, промисловості, сільського господарства, сфери державних закупівель; несанкціонований доступ, порушення встановленого порядку роботи з інформаційними ресурсами в галузях національної економіки, викривлення інформації в таких ресурсах; використання неліцензованого і несертифікованого програмного забезпечення, засобів і комплексів обробки інформації; недостатній рівень розвитку національної інформаційної інфраструктури [3].

Проаналізувавши дослідження українських науковців, можна стверджувати, що для реалізації основних цілей політики інформаційної безпеки потрібно: реалізувати конституційні права громадян, суспільства та держави на інформацію, здійснювати захист інформаційного суверенітету України, а саме національного інформаційного ресурсу та систем формування свідомості суспільства, забезпечувати рівень інформаційної достатності для того, щоб державні установи, підприємства та громадяни могли приймати необхідні рішення, а також забезпечити відповідну присутність України у світовому інформаційному просторі.

З огляду на вищезазначені проблеми доцільно зазначити, що для подолання загроз інформаційної діяльності необхідно здійснювати такі заходи, як: прискорення реформування державної інформаційної політики, впровадження та застосування сучасних інформаційних технологій та принципів, забезпечення захисту від незаконної інформаційної продукції, удосконалення законодавства, покращення конкурентоспроможності української інформаційної продукції на світовому ринку, а також розробка специфічної стратегії та засобів для її досягнення, що дозволить реалізувати потенціал України, забезпечуючи завдяки цьому позитивні зміни у комплексі соціальних відносин, зосереджуючи увагу на розвитку інформаційних технологій.

1. Войціховський А. В. Питання інформаційної безпеки України на сучасному етапі / А. В. Войціховський. - Право і безпека. - 2015. - № 3(58). –С. 15-20. 2. Закон України “Про основи національної безпеки України” від 19 червня 2003 року № 964-IV / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/964-15>. 3. Нашинець-Наумова А. Ю. Інформаційна безпека: питання правового регулювання: монографія / А. Ю. Нашинець-Наумова. – Київ: Видавничий дім «Гельветика», 2017. – 168 с.

СТАН ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Очевидно, що в сучасних умовах ринку саме завдяки підвищенню конкурентоспроможності підприємства зокрема і національної економіки загалом формуються передумови успішного інтегрування країни у глобальну економіку. В цьому аспекті важливим є і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних галузей на міжнародному ринку. І, оскільки продукція видавничо-поліграфічної галузі (ВПП) є індикатором інформаційної, духовної, культурної, освітньої та економічної сфер будь-якого суспільства, підвищення міжнародної конкурентоспроможності саме цієї галузі є одним з першочергових завдань в сучасних умовах господарювання.

В контексті дослідження конкурентоспроможності вітчизняної ВПП на міжнародному ринку доцільно співставити стан вітчизняного книговидання з найбільшими світовими ринками книжкової продукції.

Випуск книжкової продукції в Україні в останні роки характеризується як позитивними, так і негативними тенденціями, а саме: протягом 2010-2016 рр. кількість суб'єктів видавничої справи зросла з 3865 до 6039 одиниць (на 43,8 %), кількість назв книжкової продукції зменшилась з 22557 до 21330 друк. од. (на 5,44 %) при незначному зростанні її тиражу з 45058 до 48978,1 тис. прим. (на 8,7%) [1]. У вартісному вимірі обсяг виробництва видавничої продукції зменшився на 14,2 %, обсяг реалізації – на 33,41 %, рентабельність діяльності видавництв у 2014 р. була загалом негативною (в середньому -16,55 %) [2].

Щодо світових видавничих ринків, то динаміку їх кількості назв та доходів від реалізації продукції подано у табл. 1.

Таблиця 1.

ТОП світових видавничих ринків у 2014-2015 рр.

Країна	Кількість назв		Темп приросту, %	Доходи від реалізації продукції, млн. євро		Темп приросту, %
	2014	2015		2014	2015	
Китай	448000	470000	4.91%	10578	10512	-0.63
США	-	338986	-	22918	24986	9.02
Великобританія	220330	173000	-21.48%	4587	4151	-9.51
Франція	98306	106760	8.60%	2652	2667	0.57
Бразилія	92209	88685	-3.82%	1650	1433	-13.15
Німеччина	87134	89506	2.72%	5541	5430	-2.00
Іспанія	78508	73233	-6.72%	-	-	-
Японія	76465	76445	-0.03%	-	-	-
Італія	63922	65886	3.07%	1576	1584	0.51
Корея	47589	45213	-4.99%	-	-	-
Аргентина	28010	28966	3.41%	-	-	-
Нідерланди	25793	23658	-8.28%	1058	1058	0.00

Складено автором за [3].

Найбільшими ринками видавничої продукції за даними Міжнародної асоціації видавців у 2014-2015 рр. є США, Китай, Великобританія, Франція. Проте не слід забувати і російський ринок - у 2016 р. в Російській Федерації видано 117076 книг та брошур загальним тиражем 446,3 тис. прим. [4]. За даними табл. 1. бачимо, що у світі переважають негативні тенденції як щодо зростання кількості виданих назв, так і доходів від їх реалізації. Щодо експорту

книжкової продукції, то чільне місце займають Великобританія (1,5 млрд. євро), США (1 млрд. євро) та Іспанія (331 млн. євро) [4].

Наведені в табл. 1. країни характеризуються високим рівнем освіти, розвиненими традиціями книговидавництва, читання, що позитивно впливає на попит на друковану продукцію. За останні п'ять років випуск видавничої продукції в Україні становить приблизно 1 книга в рік на людину, проте в останні два роки попит на друковану продукцію починає зростати. З іншої сторони результати соціологічного дослідження виявляють негативні тенденції щодо бажання читати: кількість українців, які протягом року не прочитали жодної книги, складає 42%, від однієї до п'яти – 35 %, від шести до десяти книг – 13%, більше десяти – 10 %. Для порівняння, кількість американців, які не читають зовсім складає 19 %, що в 2 рази менше, ніж в Україні [5].

США, Німеччина, Японія, Корея характеризуються високим рівнем забезпеченості факторами виробництва, вони є лідерами у виробництві сучасного поліграфічного і комп'ютерного обладнання. Високий культурний та науково-технічний потенціал розвинених країн забезпечує розвиток авторського середовища, формування висококваліфікованої робочої сили, що в свою чергу забезпечує високу продуктивність в галузі та якість видавничо-поліграфічних робіт. Для українського поліграфічного машинобудування характерний обмежений асортимент обладнання (ПАТ «Київполіграфмаш»), більшість устаткування та матеріалів, які використовуються вітчизняними підприємствами галузі, є імпортними. Загалом для галузі характерним є високий рівень морального та фізичного зношення, нестача кадрових та інвестиційних ресурсів.

Специфікою книговидавництва у світі є формування незалежного видавничого середовища, в основі діяльності якого є самовідданість та відмова від надприбутків. Ще однією характерною ознакою світового книговидавництва є діяльність міжнародних медіа концернів. Дохід найбільших 50-ти видавничих груп світу у 2014 р. становив 37,74 % доходу книжкової галузі. Найбільшими медіа концернами, що видають книжкову продукцію, є Pearson (Великобританія), Thomson Reuters (Канада), RELX Group (США-Нідерланди-Великобританія) та Phoenix Publishing and Media Company, China South Publishing and Media Group (Китай). В Україні видавничих об'єднань немає, іноземні видавничі корпорації представлені кількома видавництвами Російської Федерації (наприклад, «Махаон», «Ексмо») і Німеччини («Бурда Україна») [6].

Для світового книговидавництва характерний активний інноваційний розвиток: у Великобританії електронні книги займають 25 % ринку, у США – 21 %, в Німеччині – близько 10 % [3]. В Україні прослідковується тенденція зростання попиту на електронні видання: частка українців, які читають електронні видання, збільшилась з 6,5 % у 2011 р. до 13,7 % у 2015 р.

Вагомим елементом конкурентоспроможності ВПП є розвинена мережа збуту. Проте в Україні достатньо книгарень є лише в Києві, Харкові та Львові. У Франції один книжковий магазин припадає на 20 тис. ос., у Німеччині – на 15 тис. ос., у Данії і Польщі – на 12 тис. ос., Норвегії – на 10,5 тис. ос., Нідерландах – на 10 тис. ос. [6]. Основу світової книготоргівлі переважно становлять малі приватні магазини, високо розвинені інтернет-торгівля, читацькі клуби, продаж книг поштою.

Спільними проблемами як світового, так і вітчизняного книговидавництва є зростання витрат при зменшенні тиражності, зменшення попиту на книжкову продукцію, поширення альтернативних видів розваг, нелегальне використання видавничої продукції.

1. Випуск видавничої продукції в Україні. Офіційний сайт Книжкової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrbook.net/statistika_.html. 2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: стат. зб. [за ред. М. С. Кузнецової]. – Київ: Держ. служба статистики України, 2015. – 450 с. 3. International Publisher Associations. Annual Report 2015 – 2016 [Electronic resource]. - Mode of access: <https://www.internationalpublishers.org/news/industry-news/454-ipa-releases-annual-report-and-global-publishing-statistics>. 4. Статистический учет печатной продукции России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bookchamber.ru/statistics.html#>. 5. Огляд ринку. Книговидавництва [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://msb.aval.ua/news/?id=26190>. 6.

КРАУДФАНДИНГ ЯК СПОСІБ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ДОСВІД ПОЛЬЩІ

Проблема залучення фінансових ресурсів для започаткування бізнесу є сьогодні однією з найбільш нагальних для українців. Часто підприємці так і не реалізують свої блискучі підприємницькі ідеї через брак стартового капіталу.

З появою краудфандингу (англ. *Crowdfunding*, crowd — «група, гурт, юрба», funding — «фінансування»), тобто «громадського фінансування», «фінансування групою», процеси фінансування бізнесу стають простішими, адже передбачають співпрацю людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, як правило через Інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій. Фінансування за допомогою краудфандингу може виконувати різні функції — допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка екологічних проектів, підтримка з боку вболівальників чи фанатів, підтримка політичних кампаній, фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, благодійництво, створення навчальних платформ, вільного програмного забезпечення тощо.

Для початку збору коштів обов'язково повинна бути задекларована мета, визначена вартість її досягнення, в той час як обрахунок усіх витрат і процес збору мають бути відкриті для спільноти у вільному доступі.

Краудфандинг дає можливість реалізації суспільних, культурних і бізнесових ініціатив, при чому фінансуючою стороною виступають члени віртуальних спільнот (Інтернет-форумів, соціальних мереж), знайомі, родина, а також усі, хто хочуть своїми мікроресурсами підтримати ініціаторів, долучитися до великих суспільно корисних проектів. Взамін автори проектів надають тим особам, що підтримали проект, унікальні бонуси (квитки на подію, зустрічі, гаджети), свої продукти або послуги, або також гарантують частку участі в підприємстві.

Слід зазначити, що основною функцією краудфандингу є фінансування, проте крім усього іншого існує ряд прихованих функцій таких як:

1. Краудфандинг як PR-інструмент. Краудфандинг може стати ефективним PR-інструментом для творчих і бізнес проектів, у яких немає аудиторії. Розміщуючи проект на краудфандинговому майданчику, і, займаючись його просуванням, автор може отримати колосальну користь не тільки від залучення фінансування, а й створити аудиторію навколо свого проекту вже поза рамками краудфандингового збору.

2. Інструмент передпродажу. Використання краудфандингової платформи як інтернет-магазину з попереднього продажу може також стати відмінним початком для будь-якого бізнесу. Пропонуючи людям підтримати будь-який проект, автори замість фінансової підтримки, пропонують спонсорам кінцевий продукт.

3. Тестування ідеї. Успішне або ж не успішне завершення краудфандингового збору може стати відмінним показником затребуваності ідеї. Оскільки в даному форматі користувачі сайту підтримують тільки ті проекти, які їм подобаються, або вони вважають їх суспільно корисними, то можна оцінювати свою ідею і мати подальше уявлення про те, чи потрібен взагалі подібний проект.

У цілому світі функціонує понад 1600 краудфандингових порталів, які уможливають опис проекту, ідентифікування вигод (нагороди) для підтримуючих осіб, фінансових цілей і процес збору коштів. Протягом 2016 року завдяки механізму суспільного фінансування

Інтернет-користувачі профінансували у країнах Європейського Союзу проекти загальною вартістю близько 5,5 млрд.дол. Тенденція має позитивну динаміку.

Як ситуація виглядає в Польщі? Поляки можуть підтримати проект від кількох сотень злотих до кількох мільйонів злотих. Проте стрімкий розвиток краудфандингу тут стримують правові чинники. Хоча громадське фінансування у Польщі цілком легальне, але варто користуватися технічною та юридичною (зокрема податковою) підтримкою, що надається спеціальними порталами відносно як авторів проектів, так і підтримуючої сторони. Перелік таких краудфандингових порталів подано нижче:

- beesfund.com;
- wspólnyprojekt.pl ;
- wspólnicy.pl ;
- crowdangels.pl ;
- conda.eu;
- polakpotrafi.pl;
- megatotal.pl;
- wspieramkulture.pl;
- ideowi.pl;
- wspieram.to.

Підтримкою осіб, залучених до сфери краудфандингу займається польська фундація Centrum Gospodarki Społecznościowej (cgs.org.pl). З огляду на польський досвід у краудфандингу, при виборі платформи для розміщення проекту доцільно звернути увагу на такі особливості:

- оплата – практично кожен портал бере плату (визначену суму або у % від зібраного капіталу), тому потрібно передбачити ці витрати при формуванні бюджету проекту;

- юридична підтримка – залежно від portalу існують різні моделі їх функціонування, і від їх власників варто довідатися про особливі вимоги і можливості щодо реалізації проектів. Специфіка може полягати у податкових зобов'язаннях, що виступають практично при кожному проекті, захисті прав сторін проекту тощо;

- подібні проекти – слід відшукати подібні проекти і дізнатися як їхні автори здійснювати маркетингову підтримку (особливо промоцію) і з якою ефективністю;

- доступність медіаносіїв – кожен проект варто просувати в суспільних медіа серед знайомих і заохочувати контактні аудиторії до поширення інформації про фінансування проекту;

- додаткові послуги – переважно є платними, але потрібно моніторувати цей аспект на кожній окремій платформі.

Загалом у світі краудфандингові платформи можна умовно розділити за моделями збору коштів, які вони використовують:

1) ВіН («Все або нічого» англ. - «All or Nothing») - класична схема краудфандингу, яку використовують багато популярних платформ, такі як Kickstarter і Boomstarter. Кошти переказуються автору в тому випадку, якщо досягнута необхідна сума збору коштів. Якщо мета не досягається, то гроші повертаються спонсорам;

2) ЗВ («Залишити все» англ. - «Keep what you Raised») – зібрані кошти переводяться автору проекту незалежно від того, чи була досягнута сума збору коштів.

3) ПМ («Переломний момент» англ. - «Tipping Point») – конкуруюча «ВіН» модель краудфандингового збору. Зібрані кошти переводяться автору проекту після подолання переломного моменту. Найчастіше переломним моментом є подолання 50% рубежу збору коштів;

4) ВЦ («Вільна ціна» англ. - «Free Donations») - спонсори самі визначають суму внеску, найчастіше для вже створеного продукту;

5) ВФ («Вічне фінансування» англ. - «InDemand») – фінансування стає постійним і не має конкретних термінів, але може мати конкретно необхідну суму.

Таким чином, ключовими перевагами краудфандингу, які потрібно враховувати українським підприємцям в динамічному бізнес-середовищі, є:

- демократизація процесу підтримки мистецтва і культури, екопроектів, а також генерування додаткового доходу для індустрії розваг;
- підтримка інноваційних рішень і стартапів, що в тому числі дозволить традиційним посередникам знаходити успішних і талановитих людей;
- створення прозорого та ефективного механізму для народного фінансування проектів.

РЯБЧЕНКО К. М.
Харківський національний університет
імені В. Н. Каразіна

ДОСВІД США В СФЕРІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ФЕРМЕРСЬКОГО СЕКТОРА

У 2016-2017 рр. на світових продовольчих ринках різко посилюється інтерес до осмислення практики провідних країн Європейського Союзу щодо захисту ними своїх продовольчих ринків в умовах наростання торгової експансії США. Цей процес і помітне посилення економічних позицій Китаю піднімає проблему наукового осмислення досвіду цих країн щодо державної підтримки виробників продовольчої сировини.

В даний час в нашій країні представники різних економічних дисциплін і наукових шкіл з різних позицій намагаються виділити в досвіді США ті сторони державної підтримки фермерів, які можуть бути корисні для України. Все це відноситься до тих аспектів стратегічного розвитку АПК, які реагують на кон'юнктурні зміни світового продовольчого ринку, при цьому створюють стабільні умови для свого аграрного сектора, щоб нівелювати негативні впливи погодно-кліматичних факторів.

З урахуванням існуючих уявлень про особливості функціонування глобальних ринків в ХХІ столітті, на наш погляд, можна виділити дві відмінні риси в практиці розвинених країн.

1. Загальна риса захисту продовольчого ринку проявляється на стадії формування стратегії науково-технічної політики на 10-20 і більше років на рівні першої сфери АПК. Це підтверджується тим, що жодна з країн світових лідерів продовольчої продукції з високою доданою вартістю не імпортує, а частіше експортує трактори, комбайни та іншу технологічно складну техніку.

У молочному скотарстві, це стосується насамперед доїльної апаратури, роботам для виконання складної і відповідальної операції доїння корів для зниження трудомісткості, а в кінцевому рахунку для зниження собівартості виробництва. Зростаючі вимоги до санітарних норм молока, саме на стадії машинного доїння, який став загальним технологічним процесом в усіх країнах Європейського Союзу, закладається основа якості сировини для всіх видів молочної продукції. У цьому контексті, повернення України до дрібнотоварного приватного виробництва, наша практика в 21 століття, виглядає необгрунтованою аномалією, як технологічного, так і організаційно-економічного характеру.

2. Друга відмінна риса функціонування світових продовольчих ринків проявляється у швидкій реакції держави на зміни кон'юнктури внутрішнього світового ринку. Це відбувається, як через циклічних змін, так і через некеровані погодно-кліматичні умови (посух, повеней, ураганів).

Країни, що займають провідні позиції в експорті продовольства, в умовах глобалізації все активніше витісняють експортерів продовольчої сировини (продовольчого і фуражного зерна) на периферію. У цьому процесі, частіше в прихованій формі, використовуються дипломатичні, військово-економічні та інші форми впливу. Тому, Україна, як експортер продовольчої сировини, а не готової продукції, може очікувати тільки звуження можливостей займати вигідні ніші світових продовольчих ринків. Саме ці обставини, змушують розвинені країни мати багатоступеневу і розгалужену систему державно-бюджетних дотацій.

За даними СОТ практика найбільшого експортера продовольства – США демонструє протягом багатьох років посилену підтримку свого фермерського сектора (табл.).

Наведені дані показують відмінні риси практики цієї країни. На наш погляд саме в досвіді США знайшли своє практичне відображення базові принципи ринкової економіки в сфері захисту національних стратегічних інтересів.

Таблиця

Досвід державної підтримки конкуренції фермерів в США
[Рядки 3,6,8,11,12 розраховані автором]

Номер п/п	Роки	Показник	Об'єм державної підтримки в млрд. дол. США
1	1990		9,3
2	1993		13,4
3	1993/1990	+/-	4,1
		%	44
4	1995		7,3
5	1998		12,4
6	1998/1995	+/-	5,1
		%	69,9
7	1999		21,5
8	1999/1998	+/-	9,1
		%	73,4
9	2000		22,9
10	2001		20,4
11	2001/2000	+/-	-2,5
		%	-10,9
12	2000/1993	+/-	9,5
		%	41,5

Висновки з аналізованого американського досвіду, які можуть розширити методологічну основу вдосконалення вітчизняного законодавства в цій сфері зводяться до наступного.

1. Не дивлячись на високий рівень матеріально-технічного забезпечення аграрного сектора, його бюджетна підтримка має досить високий рівень, який змінюється державою як реакція на кон'юнктуру глобалізації продовольчого попиту.

2. Аналіз виявив, що розмір підтримки істотно змінюється, що вказує на необхідність в кожній окремо взятій країні, в тому числі і в Україні, виділення стабільних ознак і критеріїв для оцінки реальних потреб в бюджетних дотаціях.

3. Спроби сформуванню ефективну систему в нашій країні поки не призвели до позитивних результатів.

3. Дані виконаного аналізу, на наш погляд, можуть бути переконливим аргументом доцільності гнучкої і в той же час достатньої за величиною бюджетної підтримки всіх сфер виробництва продовольчої сировини.

Без виконання цієї первинної умови продовольчий ринок не може бути ані соціально ефективним, ані гнучким з позиції адекватної реакції держави на прояв некерованих однією країною глобальних змін різного характеру. Наукова новизна виконаного дослідження полягає в тому, що в ньому отримало подальший методологічний розвиток уявлення економічної науки про об'єктивну необхідність захисту національного продовольчого ринку окремо взятої країни в умовах зростання глобалізації.

1. Всемирная Торговая Организация и национальные экономические интересы / И.С. Королев. – Москва : Наука, 2003. – 328 с.

1. Нельсон Ричард Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Ричард Нельсон, Дж. Сидней Уинтер. – Москва : Дело, 2002. – 536 с.

РОЛЬ ВНУТРІШНІХ КОМУНІКАЦІЙ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА*

Роль внутрішніх комунікацій на підприємстві може змінюватися залежно від етапів життєвого циклу (рис. 1), на якому знаходиться підприємство. Так, на етапі зростання завданням внутрішніх комунікацій є формування єдиного інформаційного простору, створення механізмів трансляції цінностей, командування, створення горизонтальних зв'язків, HR-брендинг (створення сприятливого іміджу роботодавця з метою залучення найбільш кваліфікованих співробітників).

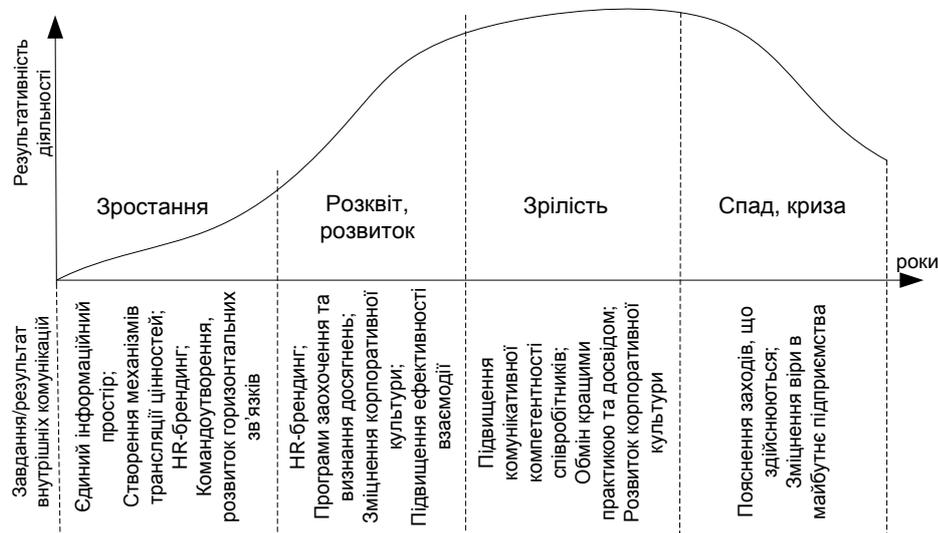


Рисунок 1 – Роль внутрішніх комунікацій на різних етапах життєвого циклу підприємства

Етап розвитку з позиції визначення ролі внутрішніх комунікацій характеризується необхідністю зміцнення корпоративної культури, підвищення рівня та ефективності взаємодії співробітників усіх ланок, розвиток HR-брендингу у напрямку залучення співробітників у роботу та підвищення їх лояльності, мотивації співробітників на досягнення кращих результатів, збільшення загального репутаційного капіталу підприємства, утримання співробітників в організації протягом тривалого часу, корегування ставлення окремих цільових груп до підприємства і т.д. Відповідно на етапі зрілості роль внутрішніх комунікацій зводиться до підвищення комунікативної компетентності співробітників, розвитку корпоративної культури та мотивації співробітників на досягнення кращих результатів тощо. У стані кризи ефективна система внутрішніх комунікацій – інструмент, що допомагає знизити напругу всього персоналу в компанії, що знаходиться в кризовій ситуації. Саме внутрішні комунікації надають можливості доведення до персоналу ідей лідера, зниження демотивуючого впливу агресивних зовнішніх обставин, згуртування колективу та його об'єднання проти «зовнішнього ворога». З настанням кризи різко зростає рівень конкуренції бізнес-середовища. І це середовище вимагає оперативного відгуку на будь-який інформаційний сигнал, на будь-які зміни. У конкурентній гонці виграє не той, хто володіє інформацією, а той, хто швидко і якісно нею маніпулює:

знаходить, структурує, передає, отримує. Це саме те, що забезпечує система комунікацій. Всі основні ділові операції повинні проводитися швидко, чітко, якісно.

*Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом Ф70 Державного фонду фундаментальних досліджень»

САДОВА У.Я.

Національний університет «Львівська політехніка»

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОСТАРІННЯ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

Важливою передумовою активізації розвитку національної економіки України є забезпечення конкурентоспроможності її робочої сили. Вирішення даного завдання акумулює у собі ресурс для протидії усьому спектру викликів вітчизняному державотворенню – від подолання зневіри людей в успіх економічних реформ до створення плацдарму для прогресу держави в умовах нової світової технологічної революції, гарантування національної безпеки. В Україні серед причин та ризиків, які ускладнюють ситуацію із забезпеченням конкурентоспроможності робочої сили, виступає інтенсивне й щораз масштабніше постаріння людських ресурсів, збільшення чисельності населення країни у частині старших вікових груп (60-65 років і старше).

Нині даний процес характерний для більшості економічно розвинутих країн. Вісімнадцять з 20 країн світу з найбільшою часткою осіб старшого віку знаходяться в Європі. Проте, якщо інші держави внаслідок кращих економічних умов мають змогу залучати робочу силу із зовні, то в Україні зовнішня трудова міграція провокує кадровий кваліфікаційний «голод» економіки на робочу силу. Це парадоксально позначається на зростанні рівня зайнятості населення передпенсійного й пенсійного віку. Сьогодні в економіці України рівень зайнятості осіб у віці 50-59 років складає 62,4% до загальної кількості населення відповідної вікової групи (2016 р.), з 2004 року значення показника зросло на 2,1 відсоткових пункти. Серед осіб у віці 60-70 років зайнятість зростала з 2004 року до 2012 року (з 19,7% в 2004 р. до 24% в 2012 р.). У подальшому відбулося стрімке скорочення зайнятості даної категорії робочої сили (14,3% у 2016р.), що пояснюється, перш за все, інституційними заходами держави. За прогнозом Міністерства економіки України до 2025 року частка дітей в структурі населення знизиться до 16,8 %, тоді як питома вага населення у віці 60 років і старше зросте до 30 %. Усе це вказує на несприятливу перспективну вікову ситуацію на ринку праці, на потребу ефективної політики держави щодо конкурентоспроможності робочої сили серед осіб старшого віку.

Аналіз спеціальної літератури на тему постаріння населення засвідчує ріст наукового інтересу до її вивчення. Водночас, існує дефіцит уваги учених до проблем взаємозв'язку конкурентоспроможності робочої сили й постаріння останньої. Залишаються поза увагою питання методології і методики діагностування процесів постаріння робочої сили, моніторингу чинників втрати її конкурентоспроможності (зокрема, старіння знань), розробки концепції пролонгації якісних характеристик трудового потенціалу осіб третього віку тощо. Усе це вказує на високу актуальність вивчення проблем конкурентоспроможності робочої сили України в умовах постаріння людських ресурсів.

Під конкурентоспроможністю робочої сили нами розуміється здатність витримувати її носієм конкуренцію на ринку праці зі сторони реальних і потенційних претендентів на її робоче місце або ж претендувати самій на інше більш престижне робоче місце (вигравати економічне змагання, боротьбу). В світлі заявленої концепції важливо пам'ятати, що постаріння робочої сили може дисонувати з підтримкою її конкурентоспроможності. Так, із постарінням людського організму виникають фізіологічні обмеження, які сповільнюють його функції (у т.ч. й ті, що підтримують економічну активність). Можуть втрачатися професійні компетенції – такій особі

не завжди легко підтримувати такі здібності, знання та вміння, професійні й особистісні якості, які б відповідали актуальним потребам суспільства, дозволяли конкурувати на ринку праці. Двоєю ролі може відігравати трансформування її соціальних зв'язків.

Забезпечення конкурентоспроможності робочої сили в умовах постаріння людських ресурсів є для України комплексною задачею. Її вирішення вимагає як врахування загальносвітових тенденцій у даній сфері, так і міждисциплінарного підходу до цілей, механізмів формування та реалізації спеціальної державної політики, об'єктом уваги якої буде специфічна категорія робочої сили – особи третього віку. Велику роль відіграє політична воля керівництва держави.

Україна, проголосивши курс на євроінтеграцію, повинна реагувати на цивілізаційні зміни людського розвитку, запроваджувати європейські соціальні стандарти й стосовно осіб третього віку. Йдеться про створення умов для активного життя та праці для цієї категорії населення. Нині людство стоїть на порозі суттєвого подовження тривалості життя (як наслідку покращення організації способу життя, розвитку медицини, технологічного прогресу). Університети третього віку, котрі відкриваються у різних державах світу, - це крок до зростання конкурентоспроможності робочої сили в умовах постаріння людських ресурсів.

У теоретичному й методологічному аспекті важливо звернути увагу на наукові розробки, котрі дають змогу моделювати масштаби, рівні, режими економічної активності осіб старших вікових категорій. Для прикладу, сучасні наукові дослідження вказують на існування окремих етапів постаріння робочої сили – надумане старіння, незначне старіння, відчутне старіння, значне старіння (кожній фазі відповідає свій шанс і «бар'єр» конкурентоспроможності).

При розробці державної політики конкурентоспроможності щодо специфічної робочої сили (осіб третього віку) принципово важливе значення має компаративний аналіз ситуації, яка склалася. Для розрахунків доречно використовувати показник ступеня відповідності індивідуальних параметрів робочої сили технічним і іншим вимогам фізичного робочого місця та суб'єктивним перевагам працедавця; у випадку групової діагностики - середньозважена величина відповідних рівнів індивідуальної конкурентоздатності.

Цінними є дослідження чинників детермінації конкурентоспроможності робочої сили з числа осіб третього віку. Їх доцільно об'єднати у кілька груп: перша – соціально економічні чинники - залежності від економічної ситуації в країні чи регіоні, формування ринкових відносин і пов'язані з реальним попитом і пропозицією робочої сили на ринку праці; друга – особистісно-психологічні чинники - співвідношення об'єктивної (роль суспільної організації праці) і суб'єктивної позиції носія робочої сили в оцінці конкурентоспроможності; третя – природно-індивідуальні чинники - характеристики статі, віку, освіти, кваліфікації, сімейного стану, стану здоров'я, психологічних особливостей індивіда.

Ринок здійснює жорсткий відбір найбільш обдарованих, підприємливих, освічених, енергійних людей. Їх конкурентоздатність – це «перепустка» до нового ринку праці, де об'єктом конкуренції є не усі робочі місця, а лише кращі (з гідними умовами праці); економічна боротьба за робоче місце - це здатність виграти, а не приймати участь. При цьому, на ринку праці конкуренція має об'єктивно-суб'єктивну природу, віддзеркалює поведінку усіх його учасників. Стосовно осіб третього віку вона може мати свій продуктивний ефект – бути похідною їх здобутків у сфері культури, досвіду, стандартів та норм соціальної, професійної, а також етичної поведінки.

1. Мадридский международный план действий по проблемам старения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/russian/document/declarat/ageing_program_ch1.html
2. Павло Шевчук Чому в Україні зростає тривалість життя або, якщо народ не хоче вмирати, уряд безсилий // Фінансовий портал, Мінфін (11 червня 2012). Електронний ресурс. Спосіб доступу: <http://minfin.com.ua/blogs/Shevchuk/25414/>
3. Екатерина Щербакова Прирост средней продолжительности жизни в странах СНГ составит к середине XXI века от 3 до 7 лет / Демоскоп weekly. – №649-650. – 1 июля- 23 августа 2015 г. - Електронний ресурс. Спосіб доступу: <http://demoscope.ru/weekly/2015/0649/barom02.php>

4. Садова У.Я., Рісна Р.Р. Срібні університети: нові горизонти розвитку ринку праці та освіти // Україна: аспекти праці. – 2015. - №8. – С. 3- 10.

СВИСТІЛЬНИК В.Ю.

Київський національний торговельно-економічний університет

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасні трансформаційні процеси, що викликані впливом глобалізації, інформатизації, збільшення впливу транснаціональних корпорацій значно вийшли за межі обумовлені циклами Кондратьєва і становлять вже не 40-50 роками, а значно звужуються і можуть сягати до 10 років. Особливе місце в системі основних чинників, що обумовлюють такий стрімкий процес змін займає інформація. Інформація за сучасних економічних умов стала основним ресурсом, який хоча і є короткостроковим у своєму використанні проте практично необмеженим.

Наслідком зростаючої ролі інформації в системі загальноекономічних показників розвитку економіки стало поступове відокремлення нового типу економіки – інформаційного.

Термін інформаційна економіка вперше було використано Фріцом Махлупом у своїй праці «Виробництво і розподіл знань у Сполучених Штатах» де він розглядає зазначене поняття як окремий сектор економіки, що охоплює освіту, сферу досліджень і розробок та робить висновок щодо важливої ролі інформації і знань (як окремого виду інформації) у розвитку сучасних економічних систем.

Основними ознаками інформаційного типу економіки є:

- перетворення інформації на основний економічний ресурс, що є практично необмеженим у використанні;
- інтеграція інформації практично в усі сфери суспільного життя;
- перетворення інформаційного сектору на фундамент, що забезпечує ефективне функціонування усіх видів економічної діяльності;
- зростаюча роль професій, що задіяні безпосередньо в інформаційному секторі економіки;
- формування нових пріоритетів розвитку особистості на користь розвитку духовних потреб, самоствердження та самовдосконалення через засвоєння та використання нової інформації та знань;
- розширення міждисциплінарної бази досліджень у сфері науки;
- зростаюча роль знання як основного з умов ефективної обробки інформації.

Становлення інформаційного типу економіки – це складний та багатогранний процес, що потребує ефективної взаємодії всіх учасників ринкових відносин [2].

Основними функціями держави в становлення інформаційного типу економіки, зокрема є координації процесу становлення інформаційного типу економіки, забезпеченні ефективної взаємодії різних суб'єктів господарювання, розвиток галузей інформаційних систем та технологій, сприяння інтеграції та адаптації до нових умов здійснення господарської діяльності, забезпечення прогресу демократії і дотримання прав особистості в умовах інформаційного суспільства, захист добросовісного виробника.

Таким чином, держава відіграє роль регулятора. В першу чергу це пов'язано з існуванням так званих дефектів ринку, тобто певних негативних екстерналій дію яких ринок не спроможний самостійно регулювати і в такому випадку держава з "нічного сторожа" (А.Сміта) перетворюється в суб'єкт економічної діяльності, стає невід'ємним елементом ринкового економічного регулювання господарського життя з метою усунення "дефектів" ринку.

Одним із класичних та найбільш вагомих дефектів ринку, який відіграє все більшу роль під час ведення господарської діяльності за умов все більшої інформатизації економіки є інформаційна асиметрія.

Інформаційна асиметрія – ситуація, коли один із учасників ринку порівняно з іншими володіє більш повною інформацією необхідною для прийняття оптимального рішення.

Явище інформаційної асиметрії вперше було розглянуто в статті Джордж Акерлофа «Ринок лимонів». У зазначеній статті вчений доводить що дефіцит інформації про якість товару, що реалізується, приводить до істотного падіння цін цей товар. У тому випадку якщо покупець не володіє повною інформацією про якість, вона починає визначатися як певна усереднена величина, що сприймається як деяка константа. Усе, що вище від цієї константи, оцінюється як більш якісний товар і коштує набагато дорожче [2].

Існування інформаційної асиметрії завдає значних збитків не лише споживачам, які через відсутність повної інформації щодо того чи іншого товару можуть значно переплачувати за товар недостатньої якості, а й добросовісним виробникам, які несуть значні витрати з метою покращити свою продукцію, але через відсутність достатньої проінформованості споживачів та наявності конкурентів, що можуть вести недобросовісну інформаційну політику зазнають фіаско і навіть можуть вийти з ринку.

Подолання проблем асиметрії інформації, на думку Акерлоф є не лише обов'язком держави. Це спільна відповідальність усіх агентів ринкової економіки [3].

Таким чином, основними завданнями держави за умов існування інформаційної асиметрії на ринку, в більшій мірі, є не контроль, а забезпечення ефективного інформаційного балансу. Сутність зазначеного інформаційного балансу полягає у гармонійному стані інформаційного простору, тобто у можливості вільного доступу до достовірною та повної інформації всіх суб'єктів ринкових відносин. Адже лише за таких умов ефективно функціонування інформаційної економіки стає реальністю.

1. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism. // The Quarterly Journal of Economics. – 1970. – Vol. 84. – p. 488– 500.
2. Дубиківський С.Л. /Теорія інформаційної економіки та розвиток інформаційної економіки в Україні/Дубиківський С.Л. /Вчені записки Університету «КРОК». – 2013. – Випуск 34/С. 37-43.
3. Інформаційний ресурс [інтернет-видання «Українська правда»], Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2010/12/10/261573/>

СЕЛЮЧЕНКО Н.Є., БІЛИК О.Г.
Національний університет «Львівська політехніка»

ЛІЗИНГ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Система економічної безпеки підприємства спрямована на захист всіх його ресурсів та видів господарської діяльності, що забезпечує умови для досягнення цілей бізнесу в коротко- та довготерміновому періодах. Оскільки підприємство постійно перебуває під впливом негативних чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища діяльності, останнє з яких є важко прогнозованим, то процес забезпечення економічної безпеки має бути безперервним та гнучким за своїм характером.

Для реалізації політики та стратегії економічної безпеки використовують різні методи. Загалом під методами забезпечення економічної безпеки підприємства розуміють набір заходів та систему організування їхнього виконання й контролювання, які дають можливість досягати програмного рівня економічної безпеки. Методи, що використовують в системі економічної безпеки підприємства, за своїм характером можуть бути як універсальними, так і специфічними. Одним з універсальних методів можна вважати лізинг.

Використання лізингу в системі методів щодо підвищення економічної безпеки підприємства має низку переваг, зокрема він є: прогресивним методом підвищення рівня техніко-технологічної безпеки підприємства, який дає можливість швидко та безперервно оновлювати основні засоби шляхом укладення різних видів лізингових угод (наприклад,

оперативний чи револьверний лізинг); альтернативною формою фінансування оновлення основних засобів, що в результаті використання різних підходів до обчислення періодичних лізингових платежів дає можливість утримувати належний рівень фінансової безпеки підприємства; способом підвищення платоспроможності підприємства та уникнення загрози оголошення банкрутом у результаті укладення угоди зворотного лізингу; інструментом активного промислового маркетингу, що забезпечує належний рівень фінансової та інтерфейсної складової економічної безпеки виробників основних засобів; прогресивним методом підтримання технічного забезпечення інформаційної складової економічної безпеки; сучасним методом підвищення інтелектуально-кадрового забезпечення підприємства на засадах лізингу персоналу.

Варто зазначити, що для організування системи економічної безпеки підприємства необхідно використати певний обсяг ресурсів, зокрема: трудові, матеріально-технічні, інформаційні, фінансові. Ключовим ресурсом є фінанси, адже саме їхня наявність визначає можливість підприємства залучити всі інші ресурси в достатньому обсязі та належної якості. Оскільки фінансові ресурси для більшості суб'єктів господарювання переважно є обмеженими, то доцільним є застосування лізингу. Тобто лізинг може бути використаний як один із прогресивних способів матеріально-технічного та кадрового забезпечення діяльності підрозділів (служб) економічної безпеки підприємства.

Лізингова діяльність є за своєю суттю пільговою сферою інвестиційної діяльності. Змінюючи терміни амортизації різних видів необоротних активів, види та ставки податків, вводячи податкові пільги, держава може стимулювати надходження приватних інвестицій у різні види економічної діяльності, що сприятиме поживленню інвестиційного процесу та пришвидшенню розвитку економіки загалом. У результаті забезпечуються умови для стабілізації національної валюти, підвищення доходів та купівельної спроможності населення. Таким чином, лізинг не лише забезпечує збільшення обсягів реалізації нової техніки, оновлення техніко-технологічної бази підприємств, а й сприяє наукового-технічному прогресу та підвищенню продуктивності праці. Такі процеси зумовлюють посилення економічної безпеки не лише окремих суб'єктів господарювання, а й держави загалом, що на сучасному етапі є вкрай актуальним для нашої країни.

СЕНІВ Л.А.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Глобалізаційні процеси, кризові явища у світі, проблема посилення експортної орієнтованості, недостатній розвиток внутрішнього ринку, залежність від імпорту енергетичних ресурсів актуалізують питання безпеки на мікро- та макрорівнях. Зниження рівня і якості життя населення, недосконалість проведення реформ в економіці України та соціальні деформації, майнові нерівності, що призводять до загострення соціальних протистоянь у суспільстві потребують аналізу та оцінки рівня соціальної безпеки з метою поліпшення добробуту населення [1].

Соціальна безпека – стан соціальної сфери, при якому забезпечується високий і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. Цей складник характеризується наступними індикаторами:

- рівень використання праці (відношення оптимального попиту на працю до її пропозиції);
- рівень оплати праці у випуску;
- рівень тіньової заробітної плати до офіційної;
- рівень тіньової зайнятості до загальної зайнятості;
- рівень видатків на освіту до ВВП, %;
- рівень видатків на охорону здоров'я до ВВП, %;

- відношення прожиткового мінімуму до середньої заробітної плати;
- питома вага заробітної плати у структурі доходів населення, %;
- рівень пенсійних видатків до ВВП, %;
- рівень дефіциту ПФ України до ВВП, %.

Оскільки соціальна безпека є складовою економічної безпеки країни, варто здійснити її оцінювання на макроекономічному рівні. Рівень соціальної безпеки держави оцінюють за значенням інтегрального індикатора соціальної безпеки.

Побутує думка, що при оцінюванні рівня безпеки важливу роль відіграють не самі індикатори, а їх граничні значення. Дослідники даної проблематики вважають, що це досить одностороннє твердження. Насправді, важливу роль при оцінюванні рівня економічної безпеки однаково відіграють склад індикаторів, методологія їх нормування та інтегрального оцінювання, методи визначення порогових значень та самі порогові значення, які можуть змінюватись залежно від ситуації.

Головною причиною низького інтегрального рівня економічної безпеки України є перебування низки індикаторів нижче нижнього порога, зокрема, по соціальній безпеці – високий рівень тіньової заробітної плати до офіційної; низький рівень прожиткового мінімуму до середньої заробітної плати; значний рівень пенсійних видатків до ВВП та високий рівень дефіциту Пенсійного Фонду України до ВВП [2].

Для поліпшення стану індикаторів соціальної безпеки, у першу чергу, варто здійснювати реформування соціальної політики таких у напрямках: удосконалення системи соціального захисту шляхом реалізації пенсійної реформи для подолання дефіциту Пенсійного Фонду України; реформування політики зайнятості та житлової політики держави.

1. Завора Т.М., Чепурний О.В. Аналіз та оцінка індикаторів стану соціальної безпеки України [Електронний ресурс] / Т.М. Завора, О.В. Чепурний//Ефективна економіка. - 2012.-№ 9. –Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=eng&z=1365>
2. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1358>

СЕНІВ Л.А.

Національний університет «Львівська політехніка»

СЕНІВ Р.П.

СВ Ужгородського ВП ГУНП

ОСОБЛИВОСТІ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

За сучасних умов розвитку ринкових відносин, Євроінтеграційні орієнтири України вимагають, щоб соціально-економічна політика держави була направлена на досягнення європейських стандартів якості життя. Це передбачає надійний соціальний захист населення і належне пенсійне забезпечення. Необхідність реформування пенсійного забезпечення викликано низкою об'єктивних факторів: економічних, демографічних, соціально – політичних.

Основні аспекти специфіки функціонування пенсійного забезпечення в Україні висвітлено у роботах вчених Н. Болотіної, М. Бойка, С. Синчука, М. Боднарука, проблематику та особливості функціонування солідарної системи аналізували так фахівці, як: В. Бурак, Б. Зайчук, І. Ярошенко, Л. Князькова, А. Скоробагатько, Т. Кравчук, Г. Нечай, Н. Горюк, Д. Полозенко; дослідженням основних проблемних питань накопичувальної пенсійної досліджували Е. Лібанова, В. Колбун, В. Грушко, А. Нечай, А. Федоренко та інші. Проте чимало аспектів цієї проблеми залишаються невирішеними, що зумовлює необхідність їх подальшого дослідження [1, с.299].

Станом на червень 2017 року перед Урядом України гостро постала проблема проведення непопулярної пенсійної реформи. Бурхливе обговорення викликало питання підвищення

пенсійного віку для жінок. Максим Борода, експерт Міжнародного центру перспективних досліджень (МЦПД), повідомив цікавий факт: вік виходу на пенсію в 55 і 60 років для жінок і чоловіків був встановлений Народним комісаріатом СРСР по праці ще в 1928 році. Хоча на той час середня тривалість життя чоловіків була лише 45 років, у жінок – не набагато довше. Прогнози МЦПД, які підтверджуються дослідженнями Академії наук України, говорять про те, що вже до 2025 року пенсіонери становитимуть чверть населення країни, а до 2050 року – третину. На думку експерта, Україна вже запізнюється з реформою, оскільки найбільш оптимальним і економічно, і демографічно був би старт у 2006–2007 роках.

Перший крок, що шокує українців – підвищення пенсійного віку. За даними аналітиків інформаційної кампанії «Сильніші разом!», в європейських країнах до 2050 року мають намір підняти пенсійний вік до 67 років. Деякі країни вже йдуть цим шляхом. Наприклад, у 2012 році у Польщі прийняли рішення про підняття пенсійного віку для всіх до 67 років: до 2020 року – для чоловіків і до 2040 року – для жінок. Аналогічні рішення на законодавчому рівні вже прийняли в Італії, Греції, Чехії, Болгарії, Естонії та Румунії. Одна із вимог МВФ до України теж передбачала підняття пенсійного віку до 65 років. Однак наразі вдалось домовитись про усунення цього пункту [2].

Другий крок – наповнення Пенсійного Фонду України (ПФУ), дефіцит якого, за слова прем'єр-міністра Володимира Гройсмана становить 140 млрд. грн. На думку головного експерта групи «Пенсійна реформа» «Реанімаційного пакету реформ», генерального директора «Української федерації убезпечення» Галини Третьякової: «Будь-яка пенсійна система повинна мати таку формулу обрахування пенсії, щоб ця пенсія напряду залежала від тих внесків, які людина робила протягом свого життя. Має бути формула залежності, скільки сплачено в пенсійний фонд і в такій же пропорції отримувати пенсію. В Україні ця пропорція нівельована. Ми почали робити акцент на стажі отримання пенсії, інших чинниках, а треба впроваджувати прямий зв'язок. Якщо ця рента економічно обґрунтована, тоді ця сума має виплачуватися, як накопичувальний капітал і людина має забезпечувати себе надалі самостійно, а держава має повертатися до якогось забезпечення тільки в разі, якщо не має жодних інших активів. Якщо людина не відраховує до пенсійної системи своїх грошей, а потім в кінці життя є вимога, щоб її утримували за рахунок солідарної чи іншої системи, то це – несправедливо», – пояснює спеціаліст [2].

На думку Л. Дем'яненка, один з варіантів подолання вічного датування Пенсійного Фонду України – вирішення проблеми не завдяки пенсіонерам, а завдяки оздоровленню економіки. Л. Дем'яненко вважає: якщо всі чесно сплачуватимуть збір до Пенсійного фонду за всі операції, відповідно до яких це передбачено, якщо всі заробітні плати зростатимуть і не будуть у тіні, то коштів до ПФУ надійде більше. Є навіть надія, що настільки більше, що це ліквідує дефіцит.

І зрештою важливе рішення – це реформування пенсійної системи. Цим шляхом вже пройшло багато країн Європи, хоча і не скрізь це дало хороші результати.

Реформування передбачає формування трирівневої системи. Залишається солідарна, яка в перспективі отримує менше відрахувань, а з часом відмирає. Другий рівень – обов'язкова накопичувальна. Це коли ідуть відрахування на накопичувальні рахунки, якими розпоряджаються певні фонди, таким чином гасячи інфляцію щодо вкладів. Відповідно до другого рівня, при виході на пенсію кошти з рахунку виплачують частинами – ануїтетами за певний узгоджений період. Великий мінус цього – відсутність поправки на інфляцію, відсутність індексацій та перерахунків [2].

Характерними рисами нової пенсійної системи є розмежування понять повний трудовий стаж і страховий стаж. Під останнім розуміють стаж, починаючи з 2000 року, коли в країні почалося впровадження системи пенсійного страхування та на кожного громадянина було заведено окрему «пенсійну справу». Заплановано, що з 1 січня 2018 для отримання пенсії необхідно мати мінімальний «новий» страховий стаж на рівні 16 років (при загальному страховому стажі не менше 25 років) з поступовим його підвищенням в рік до того часу, поки він не досягне 35 років у 2036 р. Громадяни, що досягли віку 60 років і планують вийти на пенсію, а страховий стаж є недостатнім, можуть здійснити у відповідності з чинним нині

законом, компенсацію вартості від одного до п'яти років, шляхом внесків у Пенсійний фонд, що повинно забезпечити соціальну справедливість.

Станом на II квартал 2017 року в Україні склалась ситуація, коли суспільство і населення форсують реформи, формують соціальні запити на позитивні трансформації в державі. Уряд і парламент України їх фактично повинні виконувати, дотримуючись запитів суспільства, спрямовуючи свої зусилля на забезпечення адаптації національного законодавства до міжнародних трудових норм та стандартів ЄС, вдосконалення механізмів управління, забезпечення гендерної рівності та соціального захисту. Такі зусилля, за словами А. Реви, міністра соціальної політики України, були ключовими для виходу країни з кризи у 2016 році, що забезпечили перехід економіки від стабілізації до зростання.

Реформування пенсійної системи розпочнеться після ухвалення проекту Закону України "Про внесення змін до деяких законів України щодо підвищення пенсій" українським парламентом з 1 жовтня 2017 року, що повинно дати можливість відновити соціальну справедливість та позитивно вплинути на рівень доходів українських пенсіонерів.

Отже, проведення нової пенсійної реформи в Україні –ще один крок формування нових проєвропейських цінностей суспільства.

1. Федина В.В., Рудніцький О.В. Особливості пенсійної реформи в Україні на сучасному етапі суспільно-економічного розвитку/ В.В. Федина, О.В. Рудніцький // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. -2011. - № 2, -С.299-307. [Електронний ресурс] –Режим доступу: file:///C:/Users/User/Downloads/znpnudps_2011_2_30.pdf
2. Дем'яненко Л. Проведення пенсійної реформи: основні механізми та прогнозовані наслідки/ Л. Дем'яненко // [Електронний ресурс] –Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=915:reformuvannya-pensijnoji-sistemi&catid=8&Itemid=350

СИГИДА Л.О.

Сумський державний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ГЕНЕТИКИ ПОНЯТЬ ТОВАРОРУХ, ЗБУТ, РОЗПОДІЛ, ЗБУТОВА ПОЛІТИКА ТА МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА РОЗПОДІЛУ¹

Формування та розвиток теорії та практики розподілу викликало необхідність розроблення відповідної термінології. Поступово вченими в обіг були введені такі категорії, як товарорух, збут, розподіл, збутова політика, маркетингова політика розподілу та ін. Варто зазначити, що до сьогодні не існує єдиного трактування зазначених понять і досить часто вчені розглядають їх як синоніми та не визначають між ними чітких відмінностей. Це призводить до їх хибного розуміння та неправильного відображення інформації. Тому з метою визначення підпорядкованості та співвідношення між ними, виокремимо основні складові кожного із досліджуваних понять, тим самим визначивши сутність їх генетики.

Так, основними складовими поняття «товарорух» є фізичне переміщення товарів та післявиробничі операції (укладання угоди зі споживачами, дороблення, сортування, складування продукції та ін.). Поняття «збут» доповнюється такими складовими як задоволення потреб споживачів та орієнтація на цілі підприємства. Більш широким поняттям є «розподіл». Воно додатково включає складові, що стосуються операцій, пов'язаних зі створенням товарів, та забезпечення логістичних аспектів реалізації продукції. Поняття «збутова політика» на відміну від попередніх також передбачає формування та управління маркетинговими каналами, розроблення маркетингових стратегій у сфері розподілу, заходи з формування асортименту

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом Ф 70 Деп'явного фонду фундаментальних досліджень

продукції та попиту на неї, заходи з ціноутворення, заходи з обслуговування споживачів та заходи з просування продукції на ринок.

Найбільш широким є поняття «маркетингова політика розподілу». Воно, крім зазначених вище, також включає такі складові як організація роботи з кінцевими споживачами; формування довготривалих взаємовідносин і планування, організація, регулювання та контроль доведення продукції і послуг споживачам.

На підставі вищенаведених даних пропонуємо встановити співвідношення та підпорядкованість між аналізованими поняттями (рис. 1).

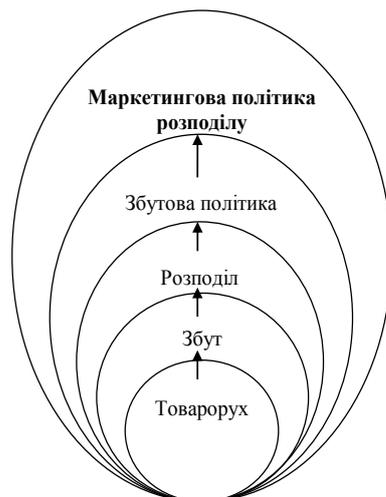


Рис. 1. Ієрархічна структура понять

Таким чином, у наведеній ієрархії кожне попереднє поняття складає основу наступного. Найбільш комплексним є поняття «маркетингова політика розподілу».

СКЛЯРУК Т.В., ЛЕГКОБИТ І.С.
Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМА НЕРІВНІСТІ ЗА ДОХОДАМИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Актуальність теми пов'язана з тим, що в сучасних умовах нерівність доходів може досягати величезних масштабів і створювати загрозу для політичної та економічної стабільності в країні. Саме тому практично всі розвинені країни світу змушені постійно скорочувати розрив у доходах різних груп населення.

Дохід - це очікувана властивість об'єкта, яка є мотивом створення, виробництва, володіння, використання цього об'єкта [1,2].

Найбільшою соціальною проблемою у сфері розподілу доходів серед населення є проблема нерівності доходів. Ця проблема об'єктивно зумовлена цілою низкою причин об'єктивного і суб'єктивного характеру. Серед причин нерівності доходів населення слід виділити такі: різні фізичні та інтелектуальні здібності; різний рівень освітньої та фахової підготовки; різне ставлення до праці та різна підприємливість; різна схильність до ризику; різний рівень ефективності діяльності суб'єктів господарювання; різне становище на ринку;

нерівний розподіл приватної власності та її успадкування; дискримінація (за тендерною, віковою чи етнічною ознаками); використання способів протизаконного збагачення тощо.

Нерівність доходів населення найкраще відображає крива Лоренца, яка показує ступінь нерівності доходів сімей.

Оскільки нерівність доходів спричиняє чимало суттєвих негативних впливів на країни, то держави будь-яким чином намагаються подолати її. Найбільш використовуваними є дві системи подолання нерівності: державна податкова система та різноманітні трансфертні програми, які істотно зменшують ступінь нерівності в розподілі національного доходу країни.

Згідно доходів людей й формується їх рівень життя, який є або хорошим, або ж ні. Рівень життя охоплює широке коло соціально-економічних, національних, релігійних та інших відносин, які характеризують умови життєдіяльності людини, сім'ї, різних соціальних верств населення окремих регіонів і країни в цілому [1,3].

Згідно соціологічного опитування кількість задоволених рівнем життя в Україні скоротилась з 27% до 17%. В той же час, показник людей, що заявляють про «страждання» зріс до 36%.

Залежно від рівня доходів й будуються умови життя. Україна є маленьким осередком, але з великими виробничими потужностями та потенціалом, які, на жаль, далеко сховані за призвою нищівності та бідності.

Кожен з нас чітко розуміє весь ризик на негативність наслідків від того, що ми бачимо зараз, але жоден з нас, на жаль, не зможе самотужки щось змінити. Варто починати ставати кращими поступово, зачіпаючи кожну дрібниця, яка на перший погляд здається несуттєвою, але саме вона починає « рити яму» для великих, масштабних проблем.

1. Базилінська О. Макроекономіка: Навчальний посібник для студентів вузів/ О. Базилінська,; М-во освіти і науки України. -К.: Центр навчальної літератури. 2015. – 442с. 2. *Економічна теорія: макро- і мікроекономіка / За ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина* Видавничий дім “Альтернатива”. – Київ, 2005. – 606 с. 3. Ринковий механізм розподілу доходів. Проблема нерівності в доходах. Крива Лоренца. Індекс Джині. buklib.net [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://buklib.net/books/33892/>

СКЛЯРУК Т.В., ЛУЧИН С.В.

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСНОВНІ АСПЕКТИ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Питання ринку праці на сьогоднішній день є надзвичайно актуальним, оскільки є не достатнім лише наявність в країні висококваліфікованих працівників чи перспективних високооплачуваних робочих місць. Необхідно щоб ці речі взаємодіяли між собою. Тому ринок праці визначається як інститут або механізм, у якому покупці та продавці здійснюють процеси купівлі-продажу товару „робоча сила", вступаючи у відносини товарного обміну.

Досліджуючи сучасний ринок праці, слід відмітити, що ще є система механізмів, яка складається із [2]: визначення вартості та ціни робочої сили; організації оплати праці та соціального страхування; забезпечення умов праці та техніки безпеки; забезпечення зайнятості наймаючою працею як частини механізму забезпечення зайнятості всього населення; соціального захисту найманих працівників як частини механізму соціального захисту всього населення; формування та розвитку робочої сили; узгодження попиту та пропозиції робочої сили тощо.

Стан рівноваги на ринку праці визначається рівноважною ціною - певним рівнем заробітної плати. Підвищення заробітної плати вище рівноважного рівня приведе до безробіття, оскільки працівники погодяться виконувати більший обсяг роботи, а значить, наймати нових при розширенні виробництва недоцільно. Зниження заробітної плати

приведе до нестачі працівників. Це можна пояснити тим, що мало робітників матимуть бажання продавати свою робочу силу за таку заробітну плату [2]. Слід відмітити, що в умовах вільної конкуренції рівновага постійно порушується і виникає безробіття.

Серед закладів інфраструктури ринку праці слід відмітити біржу праці, рекрутингові агентства, компанії із працевлаштування персоналу тощо. В Україні функції біржі праці виконує Державна служба зайнятості. На законодавчому рівні ринок праці регулюється через Конституцію України, Кодекс законів про працю України, Закон «Про охорону праці» тощо.

Аналізуючи статистичні дані [1] бачимо, що станом на 1 січня 2017 року на одну вакансію в середньому по Україні претендувало 11 безробітних (станом на 1 січня 2016 року – 19 осіб). Найбільше претендентів на одне вільне робоче місце спостерігалось у сільському, лісовому та рибному господарствах (59 осіб), у фінансовій та страховій діяльності (26 осіб), у державному управлінні й обороні (23 особи), а найменше – в транспорті, складському господарстві (3 особи). Найбільше претендентів на одну вакансію – серед кваліфікованих робітників сільського та лісового господарства (55 осіб), а найменше – серед кваліфікованих робітників з інструментом (5 осіб). Протягом 2016 року [1] кількість вакансій, заявлених роботодавцями становила 919,3 тис. од., що на 43,5 тис. вакансій більше, ніж у 2015 році, з яких з початку року було зареєстровано 875,8 тис. од. Станом на 1 січня 2017 року у базі даних служби зайнятості налічувалося 36,0 тис. вакансій, на 39% більше, ніж на 1 січня 2016 року. Третина наявних вакансій була зосереджена у м. Києві, Дніпропетровській та Харківській областях. У решті регіонів частка вакансій, від загальної їх кількості по країні, коливалася від 1,0% до 7,8%. Кількість зареєстрованих безробітних на кінець січня 2017р. становила 429,0 тис. осіб, з них допомогу по безробіттю отримували 81,9%. Рівень зареєстрованого безробіття в цілому по країні на кінець січня 2017р. становив 1,6% населення працездатного віку (на кінець грудня 2016р. – 1,5%).

1. Державна служба зайнятості. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list> 2. Комарницький І.Ф. Економічна теорія /Комарницький І.Ф. // Чернівці, 2006. - 334 с.

СКОРИК Г.І., БАРИНОВ В.В.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

У сучасних умовах суттєво змінилася ситуація на ринку енергетичних ресурсів: відбулося помітне скорочення попиту на енергоресурси, що обумовило загострення конкуренції на традиційних енергетичних ринках. За оцінкою міжнародних енергетичних компаній щорічне загальносвітове споживання енергетичних ресурсів становить 11,8 млрд. тон нафтового еквіваленту. Найбільшу частку становила нафта – 34,4%, вугілля – 26%, природний газ – 24,5%. Згідно прогнозів міжнародної компанії British Petroleum світовий попит на енергоресурси до 2035 р. зросте приблизно на 30%, збільшуючись щороку на 1,3% на рік. Темпи зростання попиту на енергоресурси оцінюються значно нижчими, ніж середньорічні темпи зростання світового ВВП (3,4%). Ріст попиту, з одного боку, стимулюватиметься економічним зростанням в країнах, що розвиваються, а з іншого, стримуватиметься розвитком енергоефективності виробництва. Змінюватиметься і структура енергоспоживання, але головними все ж залишаться нафта, газ і електроенергія.

Можливість виходу України із кризового стану та її економічна безпека значною мірою залежить від розвитку паливно-енергетичного комплексу та реалізації антимонопольної та конкурентної політики на даному ринку. Проблема енергетичної безпеки національної економіки обумовлена значною імпортозалежністю (понад 51%), неефективним внутрішнім споживанням енергоресурсів. Енергоемність національного ВВП є у двічі вищою від середньосвітового рівня та у 3 рази ніж у ЄС. Це спричинено низькою ефективністю

використання паливно-енергетичних ресурсів через високу енергомісткість виробництва, незадовільним станом інфраструктури, низьким коефіцієнтом корисної дії обладнання у секторах кінцевого споживання.

З метою виходу України із кризи і забезпечення гідного рівня життя відповідно із Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 року № 5/2015 визначено такі цілі державної економічної політики: зниження енергомісткості ВВП на 20% до кінця 2020 року шляхом переходу до енергоефективних технологій та обладнання, забезпечення 100% комерційного обліку енергоспоживання, реалізації проєктів з використання альтернативних джерел енергії, диверсифікація джерел і шляхів первинних енергоресурсів, збільшення вітчизняного енерговидобутку, формування конкурентних ринків електричної, теплової енергії, вугілля, газу з урахуванням світового досвіду та тенденцій.

З метою розвитку конкуренції і підвищення якості надаваних на енергетичному ринку послуг та згідно із «Основними принципами кращих практик», виданих Радою Європейських Регуляторів у сфері Енергетики 23.01.2017 р., виділяють сім принципів тарифоутворення для розподільних мереж.

1. Відображення реальних витрат – витрати розподіляються на тих споживачів, які спричиняють витрати операторів мережі.
2. Відсутність спотворень – витрати відшкодовуються так, щоб найменшим чином спотворювати рішення учасників ринку щодо доступу і використання мереж.
3. Відшкодування витрат – оператори ГРМ мають повернути понесені витрати.
4. Недискримінаційність – однакові тарифи при рівних умовах.
5. Порядність – методологія розрахунку тарифів прозора і доступна для усіх сторін.
6. Передбачуваність – користувач може оцінити свої майбутні витрати за користування.
7. Простота – тарифи прості і зрозумілі для реалізації і розуміння.

Реформуючи національний енергоринок, слід пам'ятати, що не зважаючи на відмінності у організаційно-виробничій структурі, принципах функціонування енергетичних ринків, методах регулювання та ціноутворення, практично в усіх країнах з ринковою економікою на державному рівні здійснюється контроль діяльності енергокомпаній.

СКРЕБЕЦЬ І.В.

Національний університет «Львівська політехніка»

ВІДМІННОСТІ МІЖ ПОНЯТТЯМИ ЗАХИЩЕНОСТІ ТА БЕЗПЕКИ

Безпека цікавила людство з давніх давен. Безпека – це першочергове завдання держави як інституту і її забезпечення є необхідною передумовою створення умов для діяльності і розвитку суспільства. Це фундаментальна цінність, яка, однак, має значення не сама по собі, а як певна категорія, яка забезпечує інші цінності [1, с. 11]. Так само в ієрархії потреб А. Маслоу безпека, як потреба, є на найнижчому щаблі поряд з потребами в їжі та воді. Тобто вона є основоположним для нормальної життєдіяльності людини і суспільства поняттям. Визначень категорії безпеки є дуже багато. У досить узагальненому випадку можна сказати, що безпека – це умова оптимального функціонування людини, тобто це стан, в якому нема загрози явищ, які загрожують життю або здоров'ю багатьох осіб чи майну у великих розмірах [1, ст. 12].

Науковці ототожнюють безпеку зі станом, коли втрат можуть зазнати матеріальні цінності або життя чи здоров'я людей. Наприклад, у Європейській стратегії безпеки, прийнятої Радою Європи Європейського Союзу ідеться про те, що безпека є необхідною умовою добробуту та свободи. Вона охоплює два виміри: цивільний та військовий (мілітарний) [2]. Для безпеки Європи визначаються такі головні сфери як оборона перед тероризмом та злочинністю, охорона інфраструктури для забезпечення життєдіяльності; безпека кордонів та збереження рівня безпеки у кризових ситуаціях (аварії, гуманітарні катастрофи тощо) [2]. Якщо говорити про безпеку окремої держави, то вона повинна охоплювати охорону таких п'яти елементів:

населення, територія, влада, система покарань за правопорушення (пенітенціарна система) та міжнародні відносини [1, ст. 23].

Для суспільства поняття безпеки окреслюється як стан свідомості, за якого людина почувається вільно, впевнена у завтрашньому дні, не відчуває, що вона може втратити майно, здоров'я; це стан за якого особа не переживає ані за себе, ані за близьких їй людей [1, ст. 20]. Тобто сферу безпеки можна умовно розділити на жорстку та м'яку. Перша буде охоплювати безпеку матеріальної сторони, а друга – стан свідомості та відчуття людини, тобто тут ідеться про певну нематеріальну складову.

Вищенаведені умови безпечного функціонування суспільства та держави означають, що так само впевнено повинні почуватись і підприємства, які також є «організмами» в державі і також повинні розглядатись через призму безпечного функціонування.

У діяльності суб'єктів господарювання аспект безпеки теж можна розглядати двояко – як безпека функціонування інфраструктури, тобто матеріальної складової, та як впевненість в управлінських рішеннях, які забезпечують ефективну та довготривалу господарську діяльність в сучасних умовах. Тобто тут ідеться про вміння менеджменту «тримати руку на пульсі» тих явищ, які постійно мають вплив на підприємство в сучасному турбулентному середовищі та швидкозмінному світі. Це своєрідна нематеріальна (м'яка) складова, яка означає, що підприємство повинно мати розроблений комплекс дій і вчасно вміти прийняти відповідні управлінські рішення, щоб побудувати свою діяльність в умовах існуючого середовища.

Власне цю категорію називаємо захищеністю на відміну від категорії безпеки, яка визначає швидше стан і, як наслідок, – певний результат. Хоча велика кількість авторів вказує, що вже не можна розглядати безпеку як категорію статичну [1, с. 18], бо у теперішньому швидкозмінному середовищі треба застосовувати швидше процесний підхід. Проте процесний підхід означає певну послідовність дій, яку можна окреслити поняттям змінюваності. Якщо розглядати зміни в зовнішньому середовищі і сприймати негативні зміни як загрози, то важливого значення набуває вміння розпізнати походження загроз, тобто їх джерела, які потрібно вміти аналізувати [1, с. 13]. Це означає, що на безпеку впливає багато чинників як зовнішніх, так і внутрішніх, але сприйняття змін як загроз означає, що ми втратили той час, коли загрозу можна було перетворити і вона б перестала бути чимось небезпечним та непередбачуваним. Ефективна протидія загрозам у категорії захищеності означає, що треба власне вміти *випередити* загрози, щоб навіть не вважати їх загрозами. У цьому є ключова різниця між поняттями безпеки та захищеності, причому категорія захищеності, яка передбачає діяльність і є поняттям динамічним, не відкидає того, що безпека також може стосуватись динаміки і є не тільки поняттям статичним, але й ілюструє процес, тобто послідовність.

Одночасно, деякі автори вважають, що безпека означає розвиток суспільства перед можливими загрозами, які можуть наставати в майбутньому, але оскільки реальність є динамічною, неоднорідною і не має чітко окресленого напряму розвитку, тобто суб'єкти можуть лише пристосуватись до зовнішніх змін або створювати своє власне середовище, тому з цієї точки зору динамічний підхід (у дослідженні безпеки) є нереальним [1, с. 57]. У категорії захищеності вважаємо, що можна використати поняття динаміки, оскільки побудова менеджменту на основі випередження певних негативних подій означає, що можливість існування певної очікуваної та логічної послідовності зміни дій в часі все-таки існує.

Для того, щоб явище було системним, його треба класифікувати. Оскільки для результативності заходів безпеки велике значення має класифікація її видів, адже вона має бути всеохоплюючою, так само для поняття захищеності має значення те, що є джерелом небезпек (що теж можна відобразити в на основі класифікації), бо власне тоді ми можемо побачити не просто зміни, а звідки чекати цих змін, щоб їх попередити та випередити.

Є три підходи до класифікації безпеки: просторовий, суб'єктний та функціональний. У першому випадку безпеку поділяють на зовнішню та внутрішню. Межею між цими видами безпеки є державний кордон [1, ст. 25]. Другим підходом є суб'єктний, який передбачає, що безпека забезпечується всіма суб'єктами, які мають до неї відношення [1, ст. 25-26]. Сюди, очевидно, можна віднести органи влади, які забезпечують життєдіяльність всередині країни,

оборону та охорону кордонів та майна, різні служби (протипожежна чи надзвичайних ситуацій) тощо. Третій підхід, мабуть, залишається найбільш розробленим на сьогоднішній день: наприклад, виділяється силова та несилова складові національної безпеки [3, ст. 31], які містять інші види безпеки. Деякі автори виділяють в класифікації насамперед безпеку держави, яка охоплює такі підсистеми як політичну, економічну, військову (мілітарну), публічну та соціальну [1, с. 32-33]. Британський науковець Б. Бузан поділяє безпеку на економічну, суспільну, екологічну, політичну та військову [4]. Проте всі види безпеки мають відносно ієрархічну структуру. Аналогічний принцип можна використати для класифікації захищеності, з тією різницею, що вона стосується діяльності підприємств.

Інституції, які забезпечують в державі безпеку певного виду, повинні також могли виконувати превентивні, оперативні та обмежувальні завдання, але у майбутньому основна роль повинна відводитись превентивній функції, тобто попереджувальній. Така система безпеки є найбільш гуманітарна, економічно вигідна та ефективна. Вона покликана реалізувати реальне управління безпекою, в той час як класична система швидше реалізує оперативні та обмежувальні заходи [5, с. 296]. Аналогічний підхід можна застосувати для класифікації захищеності підприємства, адже можливість попереджувати зміни має бути у цій теорії фокусом. Тому щодо типу завдань, які повинна реалізувати система захищеності, то це має бути можливість попередження загроз, тобто вся система повинна бути побудована на принципі превентивності.

1. Wymiar bezpieczeństwa państwa /Pod red. Izabeli Oleksiewicz. – Warszawa: Rambler Press, 2016. – 176s. 2. Europejska strategia bezpieczeństwa – Електронний ресурс [Режим доступу]: <https://europa.eu/globalstrategy/en/european-security-strategy-secure-europe-better-world>. 3. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації)/ Монографія. – Одеса: АТ «Пласке», 2009. – 628с. 4. B. Buzan. People, States and Fear: An Agenda for International Security Studies in the Post-Cold War Era. – London: Harvester Wheatsheaf, 1991 – 393p. 5. Z. Traczyk. Sektory obywatelski, komercyjny i samorządowy w realizacji funkcji zarządzania bezpieczeństwem / Zarządzanie bezpieczeństwem – wyzwania XXI wieku / Pod red. M. Lisieckiego. – Warszawa: WSZiP, 2008. – 578s.

СТЕПУРА Т.М.

Львівська філія ПВНЗ «Європейський університет»

ЯКІСТЬ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ: ОСВІТНІ ВИМІРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ

Глобалізація, прискорення темпів науково-технічного прогресу, зростання обсягу інформації, нові методи ведення бізнесу висувають якісно нові вимоги до характеру конкурентних переваг в економіці. На сьогодні власне якість стала ознакою сучасних економічних явищ та процесів, а виміри якості перетворилися в ключову рису інноваційності економіки ХХІ століття – від якості станів (ресурсів, продукції, організації виробництва), до якості процесів (праці, економічного зростання, людського розвитку, людського життя).

У зв'язку із вищезазначеним нині у соціальній економіці активно розвивається поняття якості людського потенціалу – фундаментальної кваліметричної ознаки повноти розвитку потреб людини та можливостей їх задоволення. Регіональний вимір категорії відображає територіальні відмінності у розвитку людського потенціалу та способах організації соціально-економічних систем, що уможливує певний рівень задоволення сформованих у конкретних умовах життєдіяльності потреб людини.

Конкурентні відносини у системі формування та використання людського потенціалу виникають у сферах підготовки до зайнятості, що реалізується освітньому процесі, а також безпосередньо трудової діяльності. Низька конкурентоспроможність призводить до поступової втрати майбутніх позицій у вигляді доходів, активів, доступу до ресурсів, обмежуючи

можливості отримання конкурентних переваг у подальшому. І навпаки, сильні конкурентні позиції дозволяють створювати можливості для отримання додаткових ефектів. Отже, забезпечення конкурентоспроможності людського потенціалу у теперішньому є однією із важливих умов формування якості цього потенціалу у майбутньому.

У період інтенсифікації науково-технічних розробок, зростання обсягу інформації та її швидкого оновлення в умовах інноваційного вектору розвитку економіки питання компетенції працівника стає визначальним чинником успіху окремої організації чи національної економіки загалом. При цьому компетенція складається зі знань та досвіду і вектор часу у даному випадку має протилежно спрямовану дію – якщо досвід накопичується при умові зайнятості, то знання «старішають». Причому американськими ученими Ф. Махлупом та П. Кніхтом встановлено, що 50 % зниження компетентності пов'язане із періодом «напіврозпаду» знань, яке в інженерних спеціальностях при сучасних темпах оновлення інформації настає через 5 років, у галузі медицини, освіти – через 4. Тобто у деяких випадках темпи морального старіння знань є швидшими, аніж процес їх здобуття. Є галузі знань, де період напіврозпаду становить кілька місяців (програмне забезпечення, інформаційні технології). У дискурсі дослідження питання збереження якості людського потенціалу важливим є скорочення періоду невикористання отриманих знань, особливо у тих видах діяльності, де вони швидко «старішають». Існування проблем у цій царині підтверджує той факт, що на кінець 2014 року серед усіх безробітних, які упродовж року з дня закінчення вищих навчальних закладів зареєструвалися в службі зайнятості, за напрямками підготовки – це фахівці з економіки, комерції та підприємництва – 32,7 %, інженерії – 13,4, права – 9,7, медицини – 8,1 %, тобто тих галузей, де знання оновлюються особливо швидко. В таких умовах актуальним напрямом інноваційного розвитку освітньої сфери з погляду забезпечення конкурентоспроможності та формування і збереження якості людського потенціалу є впровадження концепції навчання упродовж життя.

Разом з тим, частка студентів природознавчих, інженерних, промислових та будівничих спеціальностей в Україні складає 27 %, і за цим показником поступається серед європейських країн лише Фінляндії та Іспанії [1, с. 54]. Саме такі спеціалісти здатні творити нове знання, отже, підґрунтя інноваційності економічного розвитку в Україні не втрачене. Однак освітня сфера України, особливо щодо зазначених напрямів підготовки, недостатньо швидко впроваджує новітні технології навчання, що пов'язано, насамперед, з фінансовими труднощами, економічною ситуацією, не завжди вчасним і вдалим її реформуванням, відсутністю дієвої мотивації викладачів до професійного розвитку та оновлення знань. При цьому втрачається довгостроковий ефект від інвестування в людський капітал, надолужити який буде важко.

Важливим напрямом забезпечення конкурентоспроможності людського потенціалу в умовах швидких змін та високого темпу науково-технічного прогресу є формування прикладних компетенцій майбутнього працівника упродовж теоретичного навчання. Цей напрям передбачає набуття досвіду практичної діяльності під час навчання, інтеграцію виробництва та освіти, що можливо завдяки налагодженню співпраці між підприємствами та навчальними закладами. Така взаємодія має носити не формальний характер, а відображати двосторонню зацікавленість у формуванні компетенцій фахівця, який матиме певний досвід роботи при закінченні навчального закладу та сприятливі умови працевлаштування. Наслідком незбалансованості попиту і пропозиції, низької конкурентоспроможності молодих фахівців є високий рівень молодіжного безробіття. Так, у 2016 році із загальної кількості безробітних 21,5 % вперше шукали роботу. В основному це є молодь, яка була непрацевлаштована після закінчення навчальних закладів.

Освітня сфера України в умовах глобального інноваційного розвитку, п'ятого технологічного переходу для утримання високої конкурентоспроможності людського потенціалу повинна забезпечувати гнучкість підготовки фахівців, формувати ціннісні установки та готовність до оновлення знань, задовольняти вимоги студентів у знаннях, викладачів – у самореалізації, працедавців – у фахівцях. Для цього в освіті необхідно реалізувати комплекс заходів.

1. Деформалізація освіти (запровадження гнучких програм підготовки, форм навчання, сприяння ширшому доступу до навчальних закладів та індивідуалізація навчання здібної та обдарованої

молоді, адаптація навчальних програм до вимог ринку праці та відповідність їх меті навчання в умовах необхідності підготовки та перепідготовки упродовж життя, інше).

2. Децентралізація управління освітою, у той же час ширше запровадження контролю за якістю освіти за допомогою ринкових механізмів, конкуренції у сфері освіти, підвищення відповідальності навчальних закладів за якість підготовки фахівців.

3. Налагодження тіснішого зв'язку між ринком праці та системою освіти через інфраструктуру ринку праці, інститут профорієнтації, у тому числі й ранньої, моніторинг працевлаштування випускників, поширення практики поєднання навчання із професійною діяльністю тощо.

4. Активізація входження України в європейський (світовий) освітній простір паралельно з ефективною політикою зайнятості в Україні для збереження якості людського потенціалу. Так, за даними аналітичного центру CEDOS у 2014/2015 навчальному році чисельність українців-студентів в іноземних ВНЗ програмах повного циклу, на денній формі, на бакалаврських та магістерських програмах становила 59 648 осіб [1], що становить 4,4 % від усієї чисельності студентів таких програм в Україні. Частка студентів – українців серед іноземних студентів у Польщі складає 53 %. Водночас, відповідно до висновків зазначеного дослідження, основною причиною освітньої міграції є сподівання молодих людей отримати більшу віддачу від інвестицій в освіту за рахунок реалізації намірів залишитись у країні навчання на постійне місце проживання. Адже збільшення заробітної плати після здобуття вищої освіти у країнах ЄС в середньому складало у 2005 році 43 %, у той час як в Україні – лише 5,6 %. Таким чином, руйнуються підвалини збереження якості людського потенціалу шляхом просторового переміщення носіїв освітнього потенціалу та нецільового (у геопросторовому вимірі отримувача вигід) використання ресурсів.

1. Слободян О. Українські студенти за кордоном: скільки та чому? [Електронний ресурс] / О. Слободян, Є Стадний. – Режим доступу : <http://www.cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>

СТЕЦІВ М.Р., ПЕТРИШИН Н.Я.
Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ВИХОДЯТЬ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ

Зважаючи на сучасні тенденції, що спрямовані на збільшення частки міжнародного співробітництва та розвиток спільного підприємництва, а також прагнення України зайняти свою нішу у міжнародній торгівлі, надзвичайно велике значення відводиться процесу планування виходу підприємств на зовнішні ринки, оскільки цей процес може значно коригувати ефективність діяльності підприємства в цілому. Поклавши в основу дослідження бажаного ринку, підприємство розробляє власну маркетингову політику та стратегію.

Маркетингова стратегія трактується як загальний для всього підприємства, довгостроковий механізм, за допомогою котрого прагнуть досягти відповідності товару чи послуги вимогам цільового ринку, потенціалу організації, досягти потреб потенційних груп споживачів. Науковці стверджують, що найефективніше розробляти таку стратегію на основі дослідження та прогнозування товарних ринків, вивчення товарів, покупців та конкурентів

Маркетинг на міжнародній арені є дуже складним явищем, охоплює не лише збут, а й виробництво, інновації, фінанси, постачання, а також вимагає розуміння соціальних, культурних і економіко-правових умов цієї території. Найчастіше різниця між країнами найбільш помітна через порівняння структури каналів розподілу, систему зберігання товарів, митних правил, що у свою чергу різко підвищує рівень ризикованості підприємницької діяльності.

Для того щоб розробити стратегію при реалізації товару на іноземних ринках, підприємство повинне реалізувати наступні 5 етапів: визначити ринкову концепцію товару та прорахувати можливі ризики на вході до ринку країни; виявити наявні незадоволені потреби споживачів на ринку цієї країни; сформувавши маркетингову стратегію підприємства; оцінити можливості реалізації поданої стратегії; визначити найтипівіші форми реалізації стратегії.

Актуальною проблемою є те, що більшість підприємств у процесі формування стратегій зустрічаються з проблемою адаптації до нових ринкових умов. Це зумовлено тим, що підприємство не може ефективно використати власний ресурс, достовірно проаналізувати ринок та відшукати в ньому свою нішу, в результаті чого зазнає втрат.

Як один з методів вирішення таких проблем вітчизняні підприємства можуть застосувати бенчмаркінг. На сучасному етапі його трактують як процес пошуку, дослідження, використання та адаптації світового досвіду підприємств одної чи різних галузей з ціллю розвитку. В його основі є обмін досвідом, адже компанії, котрі змогли сформувавши правильну маркетингову стратегію, яка ефективно спрацювала на певному цільовому сегменті чи ринку, надають кваліфіковану допомогу початківцям, щоб вберегти їх від помилок та втрат. Крім того, застосування бенчмаркінгу дозволяє значно зменшувати витрати на маркетингові дослідження.

Звісно, результативною така діяльність є лише за умови систематичного здійснення. Науковці зазначають, що для досягнення результативної співпраці потрібно біля шести місяців, що зважаючи на велику кількість махінацій з оприлюдненням підприємствами своїх реальних показників, фінансових результатів чи практики нововведень, забезпечити надзвичайно складно.

Однак, зважаючи на задекларований країною шлях європеїзації, вітчизняний бізнес повинен сприймати використання таких механізмів як невід'ємних у розбудові стабільної ринкової економіки, в структурі котрої працюватиме достатня кількість прибуткового малого та середнього бізнесу, адже, це є одним з ключових індикаторів готовності української економіки відповідати європейським ринковим вимогам.

ТАБАХАРНЮК М.О.
засновник компанії «МТ-інвест»

АНТИМОНОПОЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ В УКРАЇНІ

Загострення глобальної конкуренції, що відбувається на тлі сучасних трансформацій економічних систем, поліваріантності векторів їх розвитку, змушує підприємницькі структури до кардинальної перебудови бізнес-процесів, у тому числі, впроваджуючи практику злиття чи поглинання. Іноді цей шлях стає єдино правильним чи єдино можливим для збереження позиції на внутрішньому ринку, утримання корпоративного контролю, при пошуку можливостей на міжнародному ринку тощо, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності окремих компаній чи національної економіки загалом. Водночас, доволі часто процеси злиття і поглинання мають ірраціональну основу та неринковий характер, що, безумовно, може мати негативні наслідки не тільки для окремого ринку, але й впливати на порушення рівноваги на суміжних ринках, та сповільнювати розвиток економічної системи. Тому в більшості країн світу і на міжнародній арені процеси злиття і поглинання компаній контролюються національними чи міжнародними інституціями. В Україні антимонопольний контроль за процесами економічної концентрації також є одним з основних напрямів конкурентної політики держави.

За останній рік конкурентне законодавство України в області регулювання злиттів і поглинань певною мірою оновлене в ході послідовного прийняття змін до Закону Країни «Про захист економічної конкуренції» та підзаконних актів зазнало ряду змін. Необхідність такого

оновлення була зумовлена двома основними причинами: 1) застарілістю порогових значень та процедур, встановлених ще на початку 2000-х років, які відповідали сучасним потребам в частині забезпечення ефективного балансу між необхідністю здійснення попереднього контролю за економічною концентрацією з метою запобігання обмеженню конкуренції на ринках та тими витратами і адміністративними обмеженнями, які створювала для бізнесу така процедура попереднього контролю; 2) необхідністю імплементації положень Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами.

Зокрема, у січні 2016 р. внесено зміни до Закону України «Про захист економічної конкуренції», якими підвищено порогове значення показника сукупної вартості активів, при досягненні яких угоди злиття і поглинання підпадають під контроль Антимонопольного комітету України (АМКУ). Так, відповідно до внесених змін, дозвіл органів АМКУ потрібен, якщо сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів учасників концентрації за останній рік перевищує 30 млн. євро (раніше – 12 млн.), і при цьому вартість активів або обсяг реалізації товарів в Україні не менше як у двох учасників концентрації перевищує 4 млн. євро у кожного (раніше – 1 млн.) [1]. Це дало змогу виключити зі сфери попереднього контролю трансакції, які очевидно не несуть ніякого обмеження конкуренції в Україні. Результатом стало зменшення у 2016 році заяв від господарюючих суб'єктів до АМКУ на отримання дозволу на концентрацію, що певним чином сприяло економії бюджетних коштів, а також створило більш сприятливі умови для представників бізнесу. Крім того, був скасований пороговий показник у вигляді частки учасників концентрації на задіяному або суміжному ринку як неефективний і такий, що створював правову невизначеність.

В інтересах бізнесу також внесені зміни щодо спрощеної процедури розгляду деяких заяв на концентрацію. Зокрема, АМКУ розглядає заяву із скороченим обсягом інформації про концентрацію протягом 25 днів, якщо: лише один учасник концентрації здійснює діяльність на території України; сукупна частка учасників концентрації на одному і тому самому товарному ринку не перевищує 15 %; частки учасників концентрації не перевищують 20 % на товарних ринках, на яких реалізується продукція, без придбання або реалізації якої господарська діяльність будь-якого іншого учасника концентрації, є неможливою. Починаючи з 18 травня 2016 року, АМКУ було розглянуто близько 100 заяв за спрощеною процедурою.

Новації стосуються також введення в дію у серпні 2016 р. нової редакції Положення про концентрацію, якою, зокрема: зменшено обсяг запитуваної інформації та кількість документів, що були нерелевантними для розгляду заяви; визначено вимоги до заяви, що подається за спрощеною процедурою; змінено підхід до економічного обґрунтування, яке надається в рамках розгляду заяви за загальною процедурою; впроваджено процедуру консультації за клопотанням учасників концентрацій [3].

Водночас, відзначаючи позитивні зрушення в питаннях удосконалення контролю за операціями злиття та поглинання, слід погодитися, що на сучасному етапі існує необхідність змінити методологічні підходи до оцінки економічного масштабу таких угод. Одним із таких підходів є поступовий перехід від оцінки вартості активів на основі даних бухгалтерської звітності до оцінки їх ринкової вартості. В українському законодавстві цю норму чітко не прописано, а для прикладних розрахунків використовуються бухгалтерські показники. Очевидно отримана у такий спосіб інформація не відображає реального стану справ на ринку. Адже бухгалтерська оцінка вартості активів виходить з їх історичної вартості, за вирахуванням амортизації. Тим часом ринкова вартість активів може відрізнятись від величини її бухгалтерської оцінки – бути меншою або більшою від неї. Якщо ринкова вартість активів є більшою від бухгалтерської, то це може свідчити, що фірма має ринкову владу навіть при нижчому значенні порогового показника, встановленого законодавством. Отже, її об'єднання з іншим суб'єктом господарювання призведе до монополізації ринку, внаслідок чого таке злиття або поглинання має бути заборонене. Якщо ринкова вартість активів є меншою від бухгалтерської, то очевидно навіть при перевищенні порогового значення, встановленого законодавством, злиття або поглинання не є загрозливим для ринку і може здійснюватися

виключно для підвищення конкурентоспроможності новоствореного суб'єкта господарювання [4, с. 280].

На нашу думку, доцільною є конкретизація випадків, коли необхідно отримувати дозвіл АМКУ для здійснення концентрації, що відбуватиметься поза межами України; чітке визначення винятків, коли відсутня необхідність отримувати дозвіл на концентрацію для придбання одним нерезидентом корпоративних прав іншого, навіть при наявності у об'єкта купівлі зв'язку з Україною.

Насамкінець, зазначимо, що антимонопольний контроль за злиттями і поглинаннями в Україні має мати комплексний характер, здійснюватися з дотриманням принципів прозорості та ефективності щодо забезпечення балансу між забезпеченням системи контролю за цими процесами та мінімізацією втручання держави в господарську діяльність учасників.

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про захист економічної конкуренції" щодо підвищення ефективності системи контролю за економічними концентраціями» від 26 січня 2016 року №935-VIII // Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/935-19>.

2. Звіт Антимонопольного комітету України за 2016 р. // Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712&schema=main>.

3. Положення про порядок подання та розгляду заяв про попереднє отримання дозволу Антимонопольного комітету України на концентрацію суб'єктів господарювання. Затверджено Розпорядженням Антимонопольного комітету України 19.02.2002 № 33-р (у редакції розпорядження Антимонопольного комітету України 21.06.2016 №14-рп) // Електронний ресурс – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1064-16/paran4#n4>.

4. Филлюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія /Г.М.Филлюк – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2009. – 404 с.

ТЕРЛЕЦЬКА В.О.

Національний університет «Львівська політехніка»

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОПИТУ НА АВТОМОБІЛЬНУ ПРОДУКЦІЮ УКРАЇНИ

Ринок первинної нової імпортової продукції в Україні функціонує досить ефективно: середня ринкова частка продажу легкових автомобілів за період з 2010 – 2016 рр. становить 90,98 %, вантажних автомобілів - 94,69 % та автобусів – 55,25 %. Лише 9,02 % в середньому за період з 2010 – 2016 роки займає середня ринкова частка продажу первинних нових вітчизняних легкових автомобілів, 5,31 % – вантажних автомобілів та 44,75 % – автобусів.

Середні ринкові частки продажу нових легкових автомобілів в Україні за період з 2010 – 2016 роки розподілилися таким чином: найбільшим попитом користувалися автомобілі марок TOYOTA - 8,46 %, HYUNDAI - 7,65 %, ЗАЗ - 7,53 %, ВАЗ - 6,95 %, RENAULT - 6,51 %, VOLKSWAGEN - 5,52 %, SKODA - 5,40 %, KIA - 5,16 %, а також FORD - 4,95 %, NISSAN - 4,91 % , GEELY - 4,59 %, а найменшим - OPEL та FIAT по 0,75 %. Отже, японський виробник за середньою ринковою часткою займає перше місце на національному ринку продажу.

Середні ринкові частки продажу нових вантажних автомобілів в Україні за період з 2010 – 2016 роки склали: лідируючі позиції зайняли такі марки як російська GAZ – 13,86 %, італійський FIAT – 13,41 %, німецька VOLKSWAGEN – 12,94 %, французька RENAULT – 12,24 % та американська FORD – 6,12 %. Меншим попитом користувалися вантажівки марок FORD (6,12 %), ZAZ (4,62 %), PEUGEOT (4,23 %), MERCEDES-BENZ (4,23 %), CITROEN (4,13 %) та інші, а також найменшим - TATA – 1,13 % та BOGDAN – 0,97 %.

Середні ринкові частки продажу нових автобусів в Україні за період з 2010 – 2016 роки становили: найбільшою часткою володіє вітчизняна марка РУТА – 13,36 %, меншою російські - ПАЗ - 12,51 % та ГАЗ - 10,03 %. Марка ВАЗ зайняла лідируючі позиції - 29,49 % (за 2010 – 2013 рр.), ETALON - 11,80 % (за 2014-2015 рр.).

Варто відзначити, що розвинутим є ринок вживаних автомобілів. Експерти пояснюють це тим, що такий сегмент менше залежить від кредитування, а тому він не так сильно постраждав від кризи. Крім того, знизилася і доходи населення, що прямо відобразилося на споживчих перевагах українців. Попит на автомобілі залишається на високому рівні, але купівельна спроможність знизилася. Тому споживачі готові купувати автомобілі з пробігом, які коштують значно дешевше від нових.

За власними розрахунками на основі даних Держкомстат визначено, що обсяг продажу первинної нової і вживаної автомобільної продукції України за 2012-2015 рр. свідчить про те, що у 2012 році продаж нової автомобільної продукції за сегментами розподілився так: 90,14 % - продаж легкових автомобілів, 8,34 % - продаж вантажних автомобілів та лише 1,52 % - продаж автобусів, проте, якщо розглянути ринок вживаної автомобільної продукції, то можна помітити, що лише 5,46 % становив продаж легкових автомобілів, а 92,53 % - продаж вантажних автомобілів та 2,01 % - продаж автобусів.

У 2013 році співвідношення часток продажу первинної нової і вживаної автомобілебудівної продукції України майже не змінилося: 91,60 % - частка продажу нових легкових автомобілів, 7,04 % - частка продажу нових вантажних автомобілів та 1,36 % - частка продажу нових автобусів. Отже, можна зробити висновок, що на 1,46 % зросла частка продажу нових легкових автомобілів, на 1,3 % знизилася частка продажу нових вантажних автомобілів та на 0,16 % знизилася частка продажу нових автобусів. Щодо обсягів продажу вживаної автомобілебудівної продукції варто відзначити, що на 1,38 % зросла частка вживаних легкових автомобілів, на 1 % знизилася частка вживаних вантажних автомобілів та на 0,38 % знизилася частка продажу вживаних автобусів.

У 2014 році ситуація на ринку автомобільної продукції також кардинально не змінилася. Ринок нової автомобільної продукції розподілився так: 91,57 % - частка продажу нових легкових автомобілів, 6,77 % - частка продажу нових вантажних автомобілів та 1,66 % - частка продажу нових автобусів. Отже, темп зміни ланцюговий становив T^3 -0,03 % для легкових автомобілів, темп зміни ланцюговий T^3 - 0,27 % для вантажних автомобілів та T^3 +0,3 % для автобусів. А T^3 -1,03 % для вживаних легкових автомобілів, T^3 +1,55 % для вживаних вантажних автомобілів та T^3 -0,52 % для вживаних автобусів.

Варто зазначити, що ситуація на ринку автомобілебудівної продукції у 2015 році кардинально змінилася, оскільки 1 серпня 2015 року набув чинності Закон 1389-VIII "Про внесення зміни до підрозділу 5 розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу України щодо стимулювання розвитку ринку вживаних транспортних засобів", який передбачає зниження ставки акцизу на ввезення вживаних транспортних засобів. Закон передбачає до 31 грудня 2018 року пільгові умови ввезення автомобілів для громадян України. Найбільше зниження ставки акцизного збору передбачено на автомобілі з об'ємом циліндра двигуна 1-1,5 л: їх знизили майже в 22 рази – до EUR 0,063 за 1 куб. см об'єму двигуна. Ставка акцизу для автомобілів з двигуном 1,5-2,2 л знижується в 6,2 рази – до EUR 0,267, з двигуном 2,2-3 л – до EUR 0,276 (в 8 разів), з двигуном понад 3 л – до EUR 2,209 (в 1,5 рази).

В результаті набуття чинності вищевказаного закону частка продажу вживаних легкових авто зросла на 40,12 % і склала 45,93 % у 2015 році, проти частки 5,81 % у 2014 році. Частка продажу вживаних вантажних автомобілів знизилася на 42,08 % і становила у 2015 році 51 %, проти частки 93,08 % у 2014 році, а частка продажу вживаних автобусів також зросла на 1,96 %, і склала у 2015 році 3,07 %. Щодо ринку нової автомобільної продукції, то варто вказати, що частка нових легкових автомобілів знизилася на 2,57 %, і склала у 2015 році 89 %, частка продажу нових вантажних авто зросла на 3 % і становить 9,77 %, а частка продажу нових автобусів скоротилася на 0,43 % і склала у 2015 році 1,23 %.

Ринок легкових автомобілів: 97,76 % - нова продукція, 2,24 % - вживана (2012 рік), 96,48 % - нова, 3,52 % - вживана (2013 рік), 96,39 % - нова, 3,61 % - вживана (2014 рік), 76,59 % - нова, 23,41 % - вживана (2015 рік). Варто зробити висновок, що протягом 2012-4 років в Україні відзначається досить велика частка продажу нових легкових автомобілів, тому уряд намагається наростити частку вживаних легкових авто.

Ринок вантажних автомобілів: 19,25 % - нова продукція, 80,75 % - вживана (2012 рік), 13,59 % - нова, 86,41 % - вживана (2013 рік), 10,98 % - нова, 89,02 % - вживана (2014 рік), 24,44 % - нова, 75,56 % - вживана (2015 рік). Варто зробити висновок, що протягом 2012-2014 років частка продажу нових вантажних автомобілів знижувалась, проте у 2015 році – частка продажу зросла більше ніж у 2 рази у порівнянні з 2014 роком, а динаміка часток вживаних вантажних авто демонструє протилежну тенденцію: протягом 2012-2014 років частка вживаних авто зростала, а у 2015 році знизилась на 13,46 %.

Ринок автобусів: 66,78 % - нова продукція, 33,22 % - вживана (2012 рік), 63,10 % - нова, 36,90 % - вживана (2013 рік), 71,65 % - нова, 28,35 % - вживана (2014 рік), 40,21 % - нова, 59,79 % - вживана (2015 рік). Варто зробити висновок, що протягом 2012-2015 років динаміка часток продажу нових автобусів мала коливальну тенденцію: у 2013 році скоротилась на 3,68 % проти 2012 року, у 2014 році зросла на 8,55 % проти 2013 року та у 2015 році знизилась на 31,44 % проти 2014 року. Ринок вживаних автобусів продемонстрував також коливальну тенденцію, проте у протилежному напрямку ніж ринок нових автобусів: у 2013 році зріс на 3,68 % у порівнянні з 2012 роком, у 2014 році – скоротився на 11,55 % у порівнянні з 2013 роком та у 2015 році різко зріс на 31,44 % у порівнянні з 2014 роком.

Варто зазначити, що оскільки в Україні був розвинений ринок первинних нових легкових автомобілів (до 2015 року): питома вага продажу первинних нових легкових автомобілів в Україні за 2012-2015 рр. значно перевищує питому вагу продажу вживаних легкових автомобілів, прийняття вищевказаного закону зумовлене перерозподілом ринку збуту автомобільної продукції України зі спрямуванням на вживану продукцію, в результаті чого вже у 2015 році попит на вживані легкові авто досить зріс.

ТОМИЧ М.І.

Національний університет «Львівська політехніка»

ОЗНАКИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Державно-приватне партнерство (ДПП) у зовнішньоекономічній діяльності можна розглядати як взаємодію держави та бізнесових структур - суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (також суб'єктів господарської діяльності України із іноземними державами), що є однією з умов для залучення необхідних інвестиційних ресурсів, підвищення інноваційної активності в економіці, розвитку економічної та соціальної інфраструктури, вирішення економічних та соціальних проблем тощо.

Сфера застосування проектів ДПП у країнах Західної Європи дуже різноманітна, йдеться про розвиток транспортної мережі, міське планування та відновлення, розселення, розвиток технологічних центрів, муніципальних мереж водопостачання та каналізації, створення підтримку освітніх, культурних та адміністративних служб, інфраструктури туризму тощо[1].

З визначення сутності поняття ДПП у зовнішньоекономічній діяльності можна окреслити ознаки такого партнерства, якими є:

- надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства;
- довготривалість відносин (від 5 до 50 років);
- передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;
- внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством[2];

- забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера[3];
- системна взаємодія;
- стратегічність: стратегічна спрямованість проектів ДПП на вирішення актуальних суспільних проблем;
- інноваційність: розглянувши уже реалізовані проекти ДПП слід відзначити те, що вони передбачали впровадження інноваційних методів роботи, технологій тощо, саме по собі ДПП можна зарахувати до інноваційних методів взаємодії між приватними структурами та державними органами;
- обмеженість ресурсів: на мікрорівні ДПП являє собою окремі монопроекти, які потребують певного рівня ресурсів для їх реалізації, як правило, на інвестиційній основі.

Державно-приватне партнерство спрямоване на вирішення економічних та соціальних проблем, трансформацію економіки України та її залучення до міжнародних інтеграційних процесів тощо. Незважаючи на низку позитивних законотворчих та ініціативних процесів ДПП перебуває на етапі розвитку. У сфері міжнародних економічних відносин ДПП забезпечить доступ до додаткових інвестиційних ресурсів, розподіл ризиків підприємницької діяльності, підвищить рівень інноваційності взаємодії тощо.

1. Гражевська Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України. – 2008. – №9. – С. 54-64.

2. Закон України «Про державно-приватне партнерство» № 817-VIII від 24.11.2015

3. Ознаки державно-приватного партнерства // Економіка і фінанси [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу: <https://www.slideshare.net/tmelnik/ss-55078677>.

ФИЛЮК Г.М.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ПЕРЕХРЕСНЕ СУБСИДУВАННЯ В ГАЛУЗІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ – БАР'ЄР ДЛЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ

Реформування галузі електроенергетики в Україні триває протягом тривалого часу. Головною метою реформування є підвищення ефективності функціонування галузі, яка відіграє системоутворюючу роль в економіці країни, впливаючи на рівень ділової активності, соціально-економічний розвиток та добробут населення. Ключові завдання реформування галузі обумовлені також необхідністю адаптації національного законодавства до енергетичного законодавства ЄС та виконання зобов'язань в межах Договору про Енергетичне Співтовариство, впровадження нової моделі функціонування ринку електроенергії, інтеграції української енергосистеми в мережу європейських систем ENTSO-E.

Попри здійснення багатьох позитивних кроків у цьому напрямі, в галузі залишається ще ряд важливих (точніше – ключових) проблем, які унеможливають реальне підвищення ефективності її функціонування. Однією з таких проблем є наявність перехресного субсидування.

У галузі електроенергетики *перехресне субсидування* визначено як переміщення доходу від реалізації виробленої електричної енергії для фінансової підтримки інших видів діяльності в межах однієї компанії або між спорідненими підприємствами для фінансової підтримки одного підприємства за рахунок іншого.

Відповідно до законів України та нормативних актів Кабінету Міністрів України, окремі групи споживачів мають фіксовані (пільгові) тарифи, а енергопостачальні компанії – втрати, які виникають від різниці між ринковим і фіксованим (пільговим) тарифом. Сума дотацій, що надаються енергопостачальним компаніям для покриття збитків від постачання електроенергії

на ринок включається до складу оптової ринкової ціни (ОРЦ), а відтак і до роздрібною ціни електроенергії.

Загалом в галузі електроенергетики існує кілька видів перехресного субсидування: міжрегіональне субсидування, субсидування окремих виробників електричної енергії, субсидування окремих споживачів тощо. У цій статті увага акцентується на проблемі перехресного субсидування кінцевих споживачів електроенергії. Це зумовлено тим, що найбільшою категорією споживачів, які субсидуються, є населення. Частка витрат на дотації для населення щорічно коливається в межах 82-93,6% від загальної суми дотаційних сертифікатів.

Таким чином, на ринку електроенергії тарифи для промислових споживачів значно вищі за ринкову ціну, а тарифи для населення та ряду інших непобутових споживачів, тобто, витрати, які виникають в результаті постачання електричної енергії населенню та низці інших непобутових споживачів субсидуються за рахунок підприємницького сектору.

З одного боку, використання практики перехресного субсидування дозволяє реалізувати принцип загальнодоступності даної послуги для всього населення, і таким чином частково вирішується соціальна проблема. З іншого боку, збереження практики гарантування соціального захисту окремих категорій споживачів через використання ресурсів паливно-енергетичного комплексу фактично створює багато проблем інших проблем (табл.).

Негативний аспект полягає також у тому, що, за проведеними розрахунками, заможний споживач із середньомісячним споживанням 1100 кВт*год отримує обсяг дотації на рівні 10 малих побутових споживачів. Крім того, дотації для населення включаються до оптової ціни електричної енергії, що купляється всіма підприємствами, які працюють на економічній території країни, а відтак – спричиняє зростання собівартості всієї продукції інших галузей та сфер виробництва. Таким чином, штучне стримування тарифів для населення і їх зростання для промисловості призводить до того, що населення несе значно більше цінове навантаження, ніж у разі економічно обґрунтованого рівня тарифів на електроенергію для побутових споживачів з одночасним наданням адресної соціальної допомоги малозабезпеченим верствам населення. Адже населення фактично оплачує спожиту енергію за повною вартістю, однак через ціни на споживчі товари, які неоднократно включають різні націнки і надбавки.

Таблиця

Негативні наслідки застосування практики перехресного субсидування в галузі електроенергетики

Для субсидованих споживачів	Для підприємств, у т.ч. енергетичних	Для економіки країни
1. Дотування заможних споживачів. 2. Відсутність стимулів для енергоощадного споживання обмеженого ресурсу. 3. Зростання витрат на інші товари і послуги.	1. Вимивання коштів, які могли б бути використані для виробничої модернізації. 2. Перешкода для створення ефективного ринку електричної енергії. 3. Відсутність стимулів в енергетичних компаній до зменшення своїх витрат. 4. Зниження якості послуг, що надаються. 5. Відсутність стимулів і можливостей для впровадження інновацій. 6. Стимується приток інвестицій. 7. Появляються стимули до тінізації отриманих доходів,	1. Посилення інфляційних процесів внаслідок зростання витрат підприємств. 2. Породження скритого паразитизму і опортунізму в поведінці субсидованих споживачів. 3. Збільшення імпульсів для дестабілізації економіки. 4. Підвищення ризику екологічних катастроф тощо.

	<p>збільшення корупційного потенціалу.</p> <p>8. Поява можливостей для цінових зловживань.</p> <p>9. Зростання кризи неплатежів у галузі, кредиторської заборгованості енергетичних компаній тощо.</p> <p>10. Відсутність можливості конкурувати за рахунок цінового фактору тощо.</p>	
--	--	--

Джерело: складено автором

При цьому є чітке усвідомлення того, що подальше збереження практики перехресного субсидування в енергетиці породжує негативний синергійний ефект: чим більший розмір дотаційних сертифікатів, тим вищою буде ОРЦ, тим вищими будуть ціни для промислових споживачів, тим меншим буде їх рівень рентабельності. Відміна ж дотаційних сертифікатів дасть змогу вивільнити понад 40 млн.грн., які стануть вагомим джерелом інвестицій у галузь. Це дасть змогу встановити «справедливі» тарифи для виробників електроенергії.

Підводячи підсумки проведеного аналізу, доводиться констатувати, що чинна цінова політика, яка протягом усього періоду незалежності України застосовувалася в галузі електроенергетики, не забезпечила ні цілей забезпечення фінансування, ні цілей ефективності, ні цілей досягнення справедливості, про які йшлося вище. Основним завданням найближчого майбутнього має стати ліквідація практики перехресного субсидування як на оптовому, так і на роздрібному ринку електроенергії.

ФУРТАК І., МАМЧИН М., ПАРОБЕЦЬКА І.
Львівський національний медичний університет
ім. Данила Галицького,
Національний університет «Львівська політехніка»

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ГРОМАДСЬКОГО ЗДОРОВ'Я І ВИШКОЛУ НАЛЕЖНИХ ФАХІВЦІВ

Збереження і зміцнення здоров'я здорових в Україні необхідно перетворити на пріоритетну мету всієї соціально-економічної політики держави. Тому метою нині стає створення такої системи, у якій кожен керівник центрального та місцевого органу виконавчої влади буде враховувати наслідки своїх рішень для здоров'я населення і надавати пріоритет заходам, що допоможуть людям уникнути хвороб і травм. Розбудова такої системи громадського здоров'я є однією з вимог Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Одним з основних завдань цієї реформи є переорієнтація від політики лікування до політики зміцнення та збереження здоров'я і попередження захворювань. Традиційно в Україні більшість ресурсів спрямовані на лікування хвороби, і лише невелика їх частина передбачає збереження здоров'я.

Стан громадського здоров'я в Україні вказує на необхідність підвищення ефективності реалізації положень Конституції, законодавства України щодо збереження та зміцнення здоров'я українського народу, формування здорового способу життя, тим самим - забезпечення сталого національного розвитку. Україна має стати країною, населення якої захищене від нових та особливо небезпечних інфекцій, та, водночас, "біологічним щитом" у глобальній циркуляції інфекційних хвороб. У планах МОЗ - створення єдиної електронної системи спостереження за захворюваннями та мережі оперативного реагування на епідемічні загрози. Спільно з міжнародними партнерами планується обладнати мобільні та стаціонарні аналітичні

лабораторії з належним рівнем біобезпеки, оснастити та провести тренування бригад швидкого реагування. Також будуть обладнані інфекційні бокси-ізолятори у головних пунктах перетину кордону України (аеропорти та порти) та інфекційні відділення високого рівня захисту у центральних лікарнях госпітальних округів.

Нова система громадського здоров'я має будуватися за принципами децентралізації та субсидіарності. Координатором та технічним лідером програм та проектів у цій сфері має стати Центр громадського здоров'я Міністерства охорони здоров'я. Центр матиме доступ до медичної статистичної інформації, здійснюватиме обробку баз даних, готуватиме науково обґрунтовані рішення та аналітику у сфері громадського здоров'я. Також він керуватиме обласними установами у сфері громадського здоров'я. Реалізацію політики у сфері громадського здоров'я на регіональному рівні здійснюватимуть органи місцевого самоврядування. Вони будуть відповідальні за санітарне та епідеміологічне благополуччя населення, імплементацію Національної стратегії громадського здоров'я на місцевому рівні, а також за інформування населення. Триває підготовка законопроекту та стратегій за певними напрямками громадського здоров'я, а саме: біологічної безпеки, розвитку національної системи крові, контролю за неінфекційними хворобами, а також стримування стійкості до протимікробних засобів. Для зменшення впливу неінфекційних захворювань на суспільство МОЗ планує застосувати комплексний підхід, який дасть можливість людям зробити вибір заходів, спрямованих на зміцнення їхнього здоров'я, і вимагати від органів місцевого самоврядування прийняття відповідних рішень

Для цього, насамперед, люди мають отримати знання, навички та правдиву інформацію, наприклад, про продукти, які вони споживають; повітря, яким дихають; водойми, на яких відпочивають, і послуги охорони здоров'я, які їм потрібні. Досягнення результатів у сфері громадського здоров'я безпосередньо залежить від поінформованості та обізнаності населення. Саме тому МОЗ планує розробити програми комплексних заходів з профілактики; сформувати базу даних про стан здоров'я населення та середовища життєдіяльності людини; а також проводити інформаційно-просвітницькі кампанії з попередження захворювань та популяризації переваг здорового способу життя. Головним завданням МОЗ є забезпечення рівного і своєчасного доступу громадян до якісних та безпечних компонентів і препаратів крові. Його виконання вимагає затвердження Стратегії розвитку національної системи крові та розроблення Дорожньої карти її імплементації. Служба крові надаватиме послуги по заготівлі, переробці, тестуванню, зберіганню і розподілу донорської крові та її компонентів, а також їх належному клінічному використанню. Вона складатиметься з Національного трансфузіологічного центру МОЗ, регіональних трансфузіологічних центрів, їх філіалів та лікарняних банків крові. Національний реєстр донорів, створення та оснащення міжрегіональних лабораторних центрів та центрів крові сучасним обладнанням, а також підготовка спеціалістів, стануть наступними кроками для ефективної роботи системи. Сталий розвиток сфери громадського здоров'я і її наступне поліпшення буде забезпечено за рахунок навчання та тренування кваліфікованих кадрів. Національні експерти будуть брати участь в розробці та впровадженні освітньої програми до- та післядипломної освіти у сфері громадського здоров'я; адвокації включення спеціальності «громадське здоров'я» у перелік галузей знань і спеціальностей; та розробці Національного плану з розвитку людських ресурсів у системі громадського здоров'я. У світовій практиці спеціальності «Громадське здоров'я» (PublicHealth) та «Менеджмент в охороні здоров'я» (HealthCareManagement) тривалий час існують окремо. За цими окремими спеціальностями ведеться до- і післядипломна підготовка спеціалістів. В Україні продовжує існувати спільна лікарська спеціальність «Організація і управління охороною здоров'я», за якою ведеться лише післядипломна підготовка. Запровадження в Україні системних засад громадського здоров'я передбачене розділом 22 Угоди про асоціацію з ЄС.

Передусім фахівцями в галузі громадського здоров'я мають стати випускники факультетів громадського здоров'я, які можна створити на базі медико-профілактичних та окремих медичних факультетів. Бо програми додипломної підготовки з громадського здоров'я для них розроблено набагато ґрунтовніше, ніж для лікарів інших спеціальностей, яким достатньо знати

основи профілактики, вміти оцінити фактори ризику для здоров'я тощо. В Європі впроваджено триступеневу освіту за фахом «Громадське здоров'я»: бакалаври, магістри та доктори філософії. В Україні слід налагодити аналогічну систему — для цього є відповідні кафедри та педагогічні кадри, потрібно трансформувати медико-профілактичні та окремі медичні факультети у факультети громадського здоров'я з підготовкою спеціалістів серед іншого за напрямками «медико-соціальна реабілітація», «превентивна медицина», «медична валеологія», «державне управління охороною здоров'я».

При цьому доречною є трансформація наявних і створення низки нових кафедр, наприклад, кафедри громадського здоров'я, економіки і державного управління охороною здоров'я, валеології, зокрема з курсами репродуктивної валеології, валеології дитинства, валеології шкільного віку, валеології дорослого віку, валеологічної геронтології, санології, паліативної медицини, фізичної, психологічної, виробничої, спортивної, побутової реабілітації та профілактики, інтегрувавши до факультетів громадського здоров'я кафедри сімейної медицини і всю систему наскрізного вишколу лікарів загальної практики – сімейної медицини як на до дипломному так і післядипломному етапах.

Доречно також запровадити до цієї системи вишколу серед іншого наступні предмети: публічне адміністрування в охороні здоров'я, економіка охорони здоров'я, управління персоналом і кадровими ресурсами в медичних закладах, психологія управління, психологія здоров'я, здоровий спосіб життя, фізична культура і здоров'я, нутріціологія, гігієна загальна, гігієна харчування, ріст і розвиток людини, медична валеологія, валеометрія, епідеміологія, профілактика травматизму, превентивна кардіологія, превентивна інсектологія, паліативна допомога, госпісні медичні послуги, медико-соціальна експертиза, психологічна реабілітація, реабілітація при захворюваннях опорно-рухової системи, санаторно-курортна реабілітація, репродуктивна реабілітація, імунологічна реабілітація тощо.

ХАРАЗШВІЛІ Ю.М.

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

ШЕВЧЕНКО А.І.

Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ

КОНЦЕПЦІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ З ПОЗИЦІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ (на прикладі промисловості України)

Не викликає сумнівів, що промисловість видиграє найважливішу роль у вирішенні актуальних проблем сучасності, а саме: прискореного розвитку індустрії, є генератором науково-технологічного прогресу й інновацій, важливим фактором глобальної конкурентоспроможності національних економік та драйвером економічного зростання. За зарубіжним досвідом сучасна промисловість є генератором науково-технологічного прогресу й інновацій в економіці. Тому тепер термін “промисловість” “... більше не є синонімом для труб, що димлять, а, навпаки, він усе частіше асоціюється з наукоємною діяльністю та передовим екологічно-чистим виробництвом³”.

Структурні зміни, тобто перехід від трудомісткої до технологічно ємної економіки, є фактором економічної модернізації. Завдяки структурним змінам країни з низьким рівнем доходу отримують необхідні можливості для долання розриву в розвитку і показниках доходу на душу населення з країнами з високим рівнем душевого доходу.

З іншого боку, економічне зростання тягне за собою збільшення обсягу використаних ресурсів, матеріалів і викопного палива, що призводить до забруднення і деградації

³ *Heymann E. Europe's re-industrialisation. The gulf between aspiration and reality / Eric Heymann, Stefan Vetter. – Frankfurt am Main: Deutsche Bank AG, DB Research, 2013. – P. 2.*

навколишнього середовища, особливо в країнах з низьким рівнем доходу. Тому, якщо країни не будуть робити кроків за всіма трьома напрямками – підтримувати економічне зростання, сприяти соціальному розвитку та прагнути до екологічної стійкості – і по досягненню компромісних рішень між ними, то мало ймовірно, що такі країни далеко просунуться на шляху до сталого промислового розвитку, незалежно від рівня їх розвитку. Така концепція безпосередньо узгоджується з трактуванням економічної безпеки.

Отже, враховуючи важливість збалансованого розвитку економіки, можемо стверджувати, що ефективна соціо-еколого-економічна *модернізація* економіки (країни, регіонів або видів економічної діяльності) повинна ґрунтуватись на поєднанні збалансованого розвитку економічної, соціальної, екологічної та інституційної складових з позицій безпеки кожної складової. Таким чином, *концепція* повинна містити найбільш пріоритетні напрямки розвитку об'єкту управління на визначену перспективу та є, по суті, сценарієм досягнення цілей. Крім того, в концепції визначаються шляхи переходу від поточного положення об'єкта управління до бажаного у відповідності з цілями, поставленими суб'єктом управління.

Отже, *концепція* – це управлінська конструкція, що містить загальне системне уявлення шляхів переходу від поточного положення об'єкта управління до бажаного. Зазвичай, концепція містить:

1. Методологію дослідження, тобто систему принципів дослідження, яка базується на діалектичному методі та системному підході.

2. Набор методів проведення дослідження, які являють собою способи збору, обробки та аналізу даних.

3. Принципи організації дослідження.

3. урахуванням викладеного, можна запропонувати *концепцію модернізації сталого розвитку економіки* (країни, регіонів, основних видів економічної діяльності - ВЕД) з позицій сталого розвитку та економічної безпеки, яка включає наступні етапи:

1. Визначення структури сталого розвитку.

2. Визначення меж безпечного існування.

3. Ідентифікація рівня сталого розвитку.

4. Визначення дисбалансів сталого розвитку.

5. Обґрунтування стратегічних орієнтирів сталого розвитку.

6. Інституційні заходи.

Визначення структури сталого розвитку. Цей етап передбачає деталізацію складових та їх індикаторів, формування динаміки індикаторів та їх приналежність до стимуляторів (збільшення яких бажано), або де стимуляторів (зменшення яких бажано).

Визначення меж безпечного існування. Системне дослідження проблеми модернізації економіки повинно включати визначення меж безпечного існування системи, тому важливим етапом моніторингу стану системи є визначення вектору порогових значень індикаторів, якій передбачає визначення: нижнього та верхнього критичного, нижнього та верхнього порогового, нижнього та верхнього оптимального.

Ідентифікація рівня сталого розвитку передбачає інтегральне оцінювання рівня сталого розвитку у порівнянні з інтегральними пороговими значеннями та включає: вибір форми інтегрального індексу, нормування індикаторів та порогових значень, визначення динамічних вагових коефіцієнтів.

Визначення дисбалансів сталого розвитку. Використовуючи отриману динаміку інтегральних індексів складових сталого розвитку та інтегральні порогові значення, можна обчислити відхилення інтегральних індексів від їх середніх оптимальних значень для різних сценаріїв сталого розвитку, що засвідчує диспропорційність їхнього 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. Вирішення такої задачі (оберненої) для кожної складової сталого розвитку, коли відомо (або задано) його необхідне значення, дозволяє з урахуванням чутливості складових або індикаторів,

вагових коефіцієнтів впливу та адаптивних методів регулювання з теорії управління визначити необхідні значення складових та їх індикаторів впродовж періоду прогнозування у кожному році.

Інституційні заходи. Цей етап передбачає розроблення та врахування індикаторів інституційних аспектів сталого розвитку: програмування і планування політики, наукові розробки, міжнародні правові інструменти, інформаційне забезпечення, посилення ролі основних груп населення та ін. Згідно з проектом “Модернізація України” “...Суть модернізації — оновлення або створення нових інституцій, що створюють умови для перетворення міжлюдських стосунків у сфері політичних, правових, економічних, суспільних відносин на сучасних засадах визнання принципів демократії, верховенства права та прав людини, ринкової економіки, соціальної держави, усталених міжнародних норм співіснування країн”.

Враховуючи викладене, проведено апробацію концепції модернізації на прикладі економіки промисловості України, визначено структуру та індикатори сталого розвитку промисловості, вектор порогових значень індикаторів. Це дало змогу провести ідентифікацію рівня сталого розвитку, визначити дисбаланси складових сталого розвитку та провести моделювання стратегічних сценаріїв сталого розвитку до 2020 р. Результатом моделювання є наукове обґрунтування стратегічних орієнтирів індикаторів сталого розвитку промисловості України. Отримані стратегічні орієнтири сталого розвитку, що визначені з урахуванням чутливості впливу кожної окремої складової на інтегральний індекс, є метою стратегічного планування на середньо-, або довгострокову перспективу.

Доведено, що застосування інерційних сценаріїв розвитку при збереженні діючої техніко-технологічної структури економіки, яка відображається ваговими коефіцієнтами впливу, демонструє збереження існуючих диспропорцій розвитку та не дає суттєвого ефекту розвитку. Як слідує з розрахунків, найбільший ефект сталого розвитку отримаємо при застосуванні сценарію повноцінного сталого розвитку промисловості – рівновіддаленості інтегральних індексів складових розвитку від їх середніх оптимальних значень.

ШИМАНСЬКА К.В.

Житомирського державного технологічного університету

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ У РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ’ЄДНАННЯХ

Виключне соціально-економічне значення міграційних процесів та їх значний вплив на рівень життя і добробут населення країни, кон’юнктуру ринку праці, етнічно-релігійний профіль та культурно-освітнє середовище, а також соціальний контекст активізації міграцій обумовлює посилення актуальності досліджень проблем міжнародної міграції у регіональних інтеграційних об’єднаннях в контексті забезпечення нарощення конкурентних переваг менш розвинених країн світу в умовах гео економічних трансформацій. У зв’язку з цим формування регіональної міграційної політики є базисом управління міграцією людських ресурсів у регіонах світу. З одного боку, така політика повинна включати не тільки розробку системи інститутів, орієнтованих на управління процесом міграційних переміщень, а й пошук шляхів узгодження інтересів окремих країн в процесі міжнародних економічних відносин у сфері міграції. В цілому це дозволить окремим країнам, що входять до регіонального інтеграційного об’єднання, максимізувати існуючі вигоди від експорту-імпорту людських ресурсів, спільними зусиллями подолати можливі негативні наслідки таких міграцій, а також переорієнтувати власні гео економічні стратегії в контексті забезпечення стратегії розвитку регіону на основі процвітання національних економік. Зв’язок передумов регіональної економічної інтеграції з процесами регіональної міграції продемонстровано у табл. 1.

Таблиця 1. Зв’язок передумов регіональної економічної інтеграції з процесами регіональної міграції (власна розробка в частині впливу на формування передумов міжнародної

міграції людських ресурсів)

<i>Передумова регіональної інтеграції</i>	<i>Ідентифікований вплив на формування передумов міжнародної міграції людських ресурсів</i>
Близькість рівнів економічного розвитку	Близькість рівнів економічного розвитку обумовлює подібність рівнів розвитку інфраструктури, галузеву структуру економіки, кон'юнктуру ринку праці, що знижує інтенсивність дії факторів «притягування-виштовхування» для формування мотиву міграції між країнами міграційної пари
Близькість рівнів людського розвитку	Рівномірність людського розвитку в країнах інтеграційного об'єднання усуває асиметрії у рівні життя населення та вирівнює диспропорції у міграційних переміщеннях людських ресурсів, разом з тим, полегшуючи процес інтеграції мігрантів у приймаючих суспільствах
Географічна близькість країн, які інтегруються	Міграція людських ресурсів між країнами в межах інтеграційного об'єднання є потенційно більш вигідною у зв'язку з дешевизною для домогосподарств міграції на коротші відстані
Спільність економічних та інших проблем	З одного боку, спільність проблем, з якими стикаються країни міграційної пари визначає одновекторність державних політик, проте, з іншого, - може становити причину політики стримування міграційних потоків. Водночас, вироблення регіональної міграційної політики в межах інтеграційного об'єднання дозволяє вирішувати спільні проблем шляхом декомпозиції регіональних політик та гармонізації національних політик держав-членів об'єднання
Демонстраційний ефект	Успіхи від поглиблення інтеграції в межах регіонального інтеграційного об'єднання в контексті ефектів від мобільності ресурсів (в тому числі людських) обумовлюють поглиблення рівня інтеграції у суміжних регіонах або інших регіонах світу (прикладом є мобільність робочої сили в ЄС)
«Ефект доміно»	Посилення асиметрії у русі ресурсів в межах географічного регіону при появі у ньому регіонального інтеграційного об'єднання визначає передумови для подальшої інтеграції (поглиблення її рівня шляхом усунення бар'єрів для руху ресурсів та розробці щодо них регіональних політик, а також розширення географічних меж об'єднання

На рівні регіонального об'єднання необхідно оцінити той факт, що мобільність людських ресурсів є невід'ємним та бажаним компонентом розвитку регіону, зростання добробуту населення та раціонального використання людських ресурсів як одного з найважливіших їх видів в умовах гео економічних трансформацій, а оскільки політичні та економічні процеси розвиваються динамічно та в формують тенденції таких трансформацій, головне завдання управління міжнародною міграцією людських ресурсів на регіональному рівні полягає в тому, щоб зробити забезпечити максимальну продуктивність від використання роботи мігрантів з урахуванням втрат від їх залучення та переміщення в межах регіону.

В цьому випадку, аналіз міграційних процесів та особливостей відповідного інституційного середовища слід проводити вже на регіональному рівні, оскільки контрольована та урегульована міграція людських ресурсів на рівні одного регіону означає синергійно трансформує переваги та недоліки від міграції у окремих країн міграційної пари у переваги та недоліки регіону в цілому. По суті це означає оптимізацію продуктивності використання людських ресурсів мігрантів у урахуванням недоліків від зростання міграційного тиску у країні призначення, однак разом з оцінкою переваг від зниження рівня міграційного навантаження в країні походження.

Регіональна міграційна політика повинна бути спрямована на максимізацію вигід від міграції людських ресурсів у країнах міграційної пари (з урахуванням того, чи належать вони до одного інтеграційного об'єднання, чи ні). Водночас, якщо міграція відбувається в межах

регіонального інтеграційного об'єднання то така політика по суті буде будуватися на синергетичному ефекті від міжнародної міграції людських ресурсів, проте виключно за умов комплексності регіональної міграційної політики, зосередженої на охопленні демографічних, соціальних, екологічних, економічних, політичних та культурних аспектів.

Підхід управління регіональними міграціями повинен збалансувати інтереси і потреби країн міграційної пари, а також країн транзиту, як і самі інтереси та прагнення мігрантів. Управління міграцією на регіональному рівні (тобто рівні регіонального інтеграційного об'єднання) є складним процесом, який виходить за рамки виключно інституційних обмежень. Зокрема, формування інституційного середовища сприяння регіональній інтеграції людських ресурсів є не менш важливим для збалансування інтересів описаних вище суб'єктів міжнародних економічних відносин у сфері міграції. Інституційними суб'єктами регулювання міжнародної міграції людських ресурсів здійснюється з використанням відповідних інституційних інструментів (політик, адміністративних механізмів, практик).

Водночас, зміщення акцентів міграційної політики з національного на регіональний рівень вимагає від країн не просто використовувати інструменти стримування міграційних потоків в умовах нестабільності внутрішнього економічного, політичного та соціо-демографічного середовища, а активно долучатися до механізмів управління перерозподілом людських ресурсів в межах регіонального інтеграційного об'єднання зі сприйняттям саме регіонального масштабу можливостей та ризиків мобільності людських ресурсів та забезпеченням дієвої реалізації регіональної політики розвитку.

ШИШКОВСЬКИЙ С. В., ВОРОБЕЦЬ І.С., КРОМКАЧ В.О
Національний університет «Львівська політехніка»

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ТА ПРОГРАМ

В сучасних умовах господарювання гостро постає проблема розвитку підприємств та забезпечення їх конкурентоздатності. Саме проектний підхід дозволяє забезпечити ефективну реалізацію заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності організації. Реалізація проектів та програм розвитку вимагає значних коштів, які за умов високої невизначеності в країні проблематично отримати, або ж вартість боргових зобов'язань надто висока, що спричиняє економічну недоцільність їх залучення.

Фінансування проектів спрямоване на забезпечення економічної вигоди, а саме балансування обсягів залучених фінансових коштів і отриманням доходу від проекту, формування раціональної структури фінансових ресурсів та їх потоків для реалізації проекту.

В умовах перманентних змін, що спричинені швидким науково-технічним прогресом, стають доступними нові інструменти фінансування проектів. До таких альтернативних інноваційних інструментів залучення коштів для фінансування проектів відносять краудфандінг та фандрейзінг тощо. Краудфандінг як колективне фінансування безперечно має свої переваги та недоліки. Проте важливо виділяти два типи краудфандінгу: краудінвестинг та кікстартер. Перший передбачає фінансову винагороду за залучені кошти, а другий тип – нефінансову (продукцію чи інші товари).

На сьогодні в європейських країнах краудфандінг здобуває дедалі більшу частку ринку фінансування, що пояснюється з однієї сторони легкістю залучення фінансових ресурсів для шукачів, а з іншої можливістю отримання унікальних товарів чи сервісів для дрібних інвесторів. Лідером європейських країн в залученні коштів через краудфандінгові платформи є Франція (300 млн. євро, дещо менші обсяги – Німеччина та Нідерланди) (рис.).

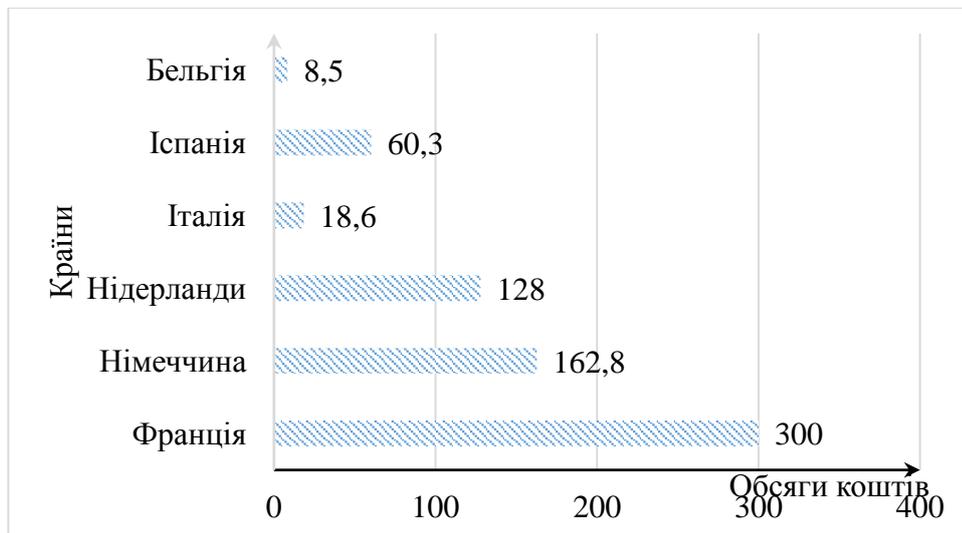


Рисунок – Обсяги коштів, які залучені за допомогою краудфандингу в 2015 р., млн євро.

Ще одним інструментом залучення ресурсів в проекти є фандрейзінг, що передбачає пошук крім грошових і людські, інформаційні, матеріальні ресурси. Необхідність використання такого методу фінансування виникає при неспроможності підприємства забезпечити їх власними силами. Актуальність цього інструменти зростає з розширенням співпраці України та ЄС через залучення європейських програм до фінансування проектів, а також міжнародних транскордонних програм розвитку територій. Отже, розглянуті інноваційні інструменти пошуку коштів свідчать про активізацію організацій у залученні коштів для фінансування проектів та динамічний розвиток цих методів в європейських країнах.

ШКВАРЧУК Л. О.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТІВ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Активізація інноваційної діяльності суб'єктів економіки неможлива без відповідної інфраструктури, яка здатна забезпечити сприятливі умови реалізації інноваційних проектів. Найчастіше до інноваційної інфраструктури відносять спеціалізовані установи та інститути, які забезпечують розвиток і підтримку інноваційного підприємництва, мотивацію економічних суб'єктів до інновацій, захист прав інтелектуальної власності, фінансування інноваційних проектів тощо. В Україні функціонують окремі види інноваційних структур, які допоки не сформували цілісної потужної мережі інфраструктурних об'єктів інноваційної діяльності. Так, у Проекті Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інноваційної інфраструктури на 2017-2021 роки зазначається, що в Україні утворено 12 технопарків, 28 інноваційних бізнес-інкубаторів, 28 інноваційних центрів. Крім того, діють Український інститут науково-технічної інформації та 9 регіональних центрів науки, інновацій та інформатизації, а при вищих навчальних закладах створені підрозділи з питань інтелектуальної власності [1].

Найбільш фрагментарний характер забезпечення інноваційної діяльності притаманний фінансовим інститутам, до яких, зокрема, відносять як спеціалізовані, так й універсальні фінансово-кредитні установи. Серед останніх найбільш значне місце посідають банківські установи. Один із основоположників інноваційної теорії Й. Шумпетер у своїй праці «Теорія економічного розвитку» (1912 р.) висунув концепцію належності банківських кредитів до рушійних сил (стимулів) економічного розвитку, довівши здатність банків забезпечувати саме

інноваційний розвиток економіки через необхідність гарантування платоспроможності позичальників [2]. У пізніших роботах Й. Шумпетер (1939 р.) відводить фінансовим посередникам в особі банків все більш важливу роль в забезпеченні економічного зростання, пов'язуючи банківський кредит з роботою «капіталістичного двигуна» [3]. Функцію фінансового забезпечення інноваційної діяльності банківські установи реалізують через кредитування: чим активнішою та ліберальнішою є кредитна діяльність, тим більші потенційні можливості до інновацій.

За даними НБУ у I півр. 2016 р. нове кредитування банківських установ було обмеженим, але дещо поживалося у другій половині року, значною мірою у результаті кредитування держмонополій державними банками. Валові гривневі кредити суб'єктам господарювання зросли на 87 млрд. грн. (27%), а в іноземній валюті скоротилися на 4.1 млрд. дол. США у еквіваленті, що частково пояснюється перекредитуванням у гривні. При цьому, у структурі чистих активів частка кредитів юридичних осіб зменшилась із 49,0% у 2013 р. до 34,3% у 2016 р., що свідчить про загальне зниження доступності кредитів для підприємств [4]. У той же час, необхідно відмітити, що доступність кредитів та стійкість банківського сектора, за даними Світового економічного форуму відносяться до слабких сторін конкурентоспроможності економіки України (див. дані табл. 1). Так, у звіті за 2016 р. за показником інновацій Україна посідала 52 місце у світі, а за показником розвитку фінансового ринку лише 130 (із 138 країн світу) [5]. Найбільш негативний вплив на стан фінансового ринку України чинять показники стійкості банків (138 (останнє) місце у світовому рейтингу) та показники легкості доступу до кредитів (112 місце, що на 25 сходинок нижче, ніж у попередньому році).

Отже, саме нерозвинутість фінансової інфраструктури та неналежний рівень якості її роботи є одним із основних факторів, який гальмує розвиток інноваційної активності в Україні. Проте, напрацювань, зокрема у практичній площині, щодо подолання зазначеного негативного явища немає. За оцінками НБУ ключовим завданням банків є відновлення кредитування реального сектору та домогосподарств. При цьому у Проекті Розвитку інфраструктури ринку капіталів в Україні не зроблено акцентів на необхідність активізації кредитування інноваційної діяльності, яка повинна ґрунтуватись на розробленні особливих умов надання відповідних кредитів [6]. Вважається, що боргове навантаження підприємств-позичальників поступово нормалізується завдяки зростанню доходів та прибутків, проте якісних позичальників із прозорою фінансовою звітністю усе ще мало.

Таблиця 1

Рейтинг показників розвитку фінансового ринку України

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Індекс Глобальної конкурентоспроможності	72	82	89	82	73	84	76	79	85
Розвиток фінансового ринку	85	100	119	116	114	117	107	121	130
Легкість доступу до кредитів	66	87	130	128	107	116	87	87	112
Стійкість банків	112	133	138	141	142	143	138	140	138

* Сформовано за даними річних звітів Світового економічного форуму [5]

До спеціалізованих фінансово-кредитних установ інноваційної інфраструктури відносять, насамперед, венчурні фонди, основним завданням яких є фінансування розроблення та реалізації інноваційних проектів. В Україні кількість венчурних фондів є достатньо великою. Якщо у 2003 р. в країні було лише 3 венчурні інвестиційні фонди, то до 2016 р. їх кількість зросла до 1011, а вартість активів таких фондів зросла до 232 152,41 млн грн, що становить 95,40% усіх активів інститутів колективного інвестування (ІСІ) в Україні [7]. (Для порівняння, в країнах Європи діяло лише 298 фондів). При цьому, як зазначається у Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інноваційної інфраструктури на 2017-2021 роки,

більшість венчурних фондів в Україні не мала жодного відношення до фінансування інноваційної діяльності, а була зосереджена в секторі будівництва та операцій з нерухомістю. Тобто, в Україні венчурні фонди використовуються переважно як інструмент уникнення оподаткування, оскільки прибуток таких фондів не оподатковується допоки існує фонд.

Для розвитку фінансово-кредитних інститутів забезпечення інноваційної діяльності необхідним є удосконалення як загального механізму функціонування фінансово ринку в Україні, так й підвищення доступності спеціалізованого інноваційного фінансування. Оскільки інноваційна діяльність є високоризиковою, то її кредитне фінансування повинно бути виокремлено в межах окремих підходів та механізмів у банківській сфері, що підвищить доступність кредитів. У частині спеціалізованого фінансування необхідним є внесення законодавчих змін у частині спеціалізації венчурних фондів виключно на інноваційній діяльності, що унеможливить виведення капіталу з інноваційної сфери на засадах псевдоінвестицій.

1. Проект Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інноваційної інфраструктури на 2017-2021 роки.
2. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М. : Прогресс, 1983. - С. 159.
3. Schumpeter, Joseph A. Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York, Toronto, London : McGraw-Hill Book Company, 1939, 461 pp.
4. Огляд банківського сектору: Національний банк України. – 2017 р. - Випуск 2. – С. 2.
5. The Annual *Global Competitiveness Reports*: the World Economic Forum. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>
6. Development of Ukrainian Capital Markets Infrastructure. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36017430>
7. Річний звіт НКЦПФР за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1473066406.pdf

ШКУРОПАДСЬКА Д.Б.

Київський національний торговельно-економічний університет

СТІЙКІСТЬ ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Сучасні тенденції розвитку світової економіки та процеси глобалізації посилюють взаємозалежність економічних систем, що в свою чергу актуалізує проблематику міжнародної конкурентоспроможності країн. Конкурентна боротьба на світових ринках потребує від України пошуку напрямів підвищення конкурентоспроможності своєї економіки. Однією з ключових умов досягнення високого рівня конкурентоспроможності є стійка національна економіка, що передбачає здатність економічної системи зберігати та нарощувати життєво важливі параметри і функції на всіх етапах циклічного розвитку в умовах зовнішніх і внутрішніх впливів на неї [1, с. 44].

Україна займає вагомe місце в світовій економіці з погляду на її ресурсний та людський потенціал. Проте рівень життя населення є досить низьким, що зумовлюється суспільно-політичною ситуацією в країні. Одним з показників оцінювання стійкості національних економік є рівень внутрішнього валового продукту (ВВП) на душу населення. Експерти Світового економічного форуму зазначають, що конкурентоспроможність може бути охарактеризована, як здатність країни досягати стійко високих темпів зростання ВВП. На рисунку 1.1. наведені темпи зростання обсягу ВВП на душу населення України за 2008 – 2016 роки.

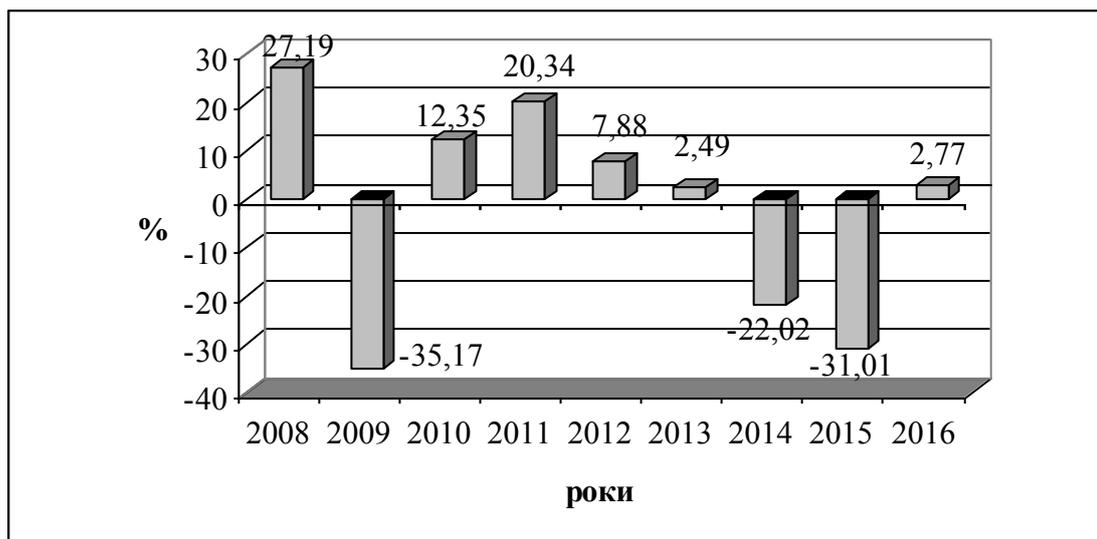


Рис.1.1. Темпи зростання обсягу ВВП на душу населення України за 2008 – 2016 роки
Складено автором за [2].

За період 2008 – 2016 років темпи зростання обсягу ВВП на душу населення України становили від’ємне значення -15,18 %. На низький рівень показника вплинули фінансово-економічна криза 2008 – 2009 рр., загострення міжнародних відносин між США, ЄС та Російською Федерацією в кінці 2013 року та антитерористична операція на сході України, яка триває і досі. Економіка України виявилась не здатною досягти високих темпів економічного зростання, тим самим не забезпечивши конкурентних переваг на світовій арені. Однією з причин є відсутність механізмів підтримки стійкості національної економіки, що призводить до нездатності системи вчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

На сьогодні розробляються та застосовуються різні інструменти, які дозволяють здійснити комплексний аналіз факторів конкурентоспроможності економік світу. Одним з таких інструментів є індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), який, починаючи з 1979 року, щорічно публікується у звітах Світового економічного форуму. Індекс глобальної конкурентоспроможності складений з 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Всі змінні об’єднані в 12 показників, що визначають національну конкурентоспроможність: якість інститутів; інфраструктура; макроекономічна стабільність; здоров’я і початкова освіта; вища освіта і професійна підготовка; ефективність ринку товарів і послуг; ефективність ринку праці; розвиненість фінансового ринку; рівень технологічного розвитку; розмір внутрішнього ринку; конкурентоспроможність компаній; інноваційний потенціал.

За даними звіту “Глобальний індекс конкурентоспроможності 2016 – 2017” Україна втратила 6 позицій у порівнянні з минулим роком та посіла 85 позицію серед 138 країн світу [3]. Причинами, що вплинули на падіння рівня конкурентоспроможності України є:

- розвиток фінансового ринку, за рахунок нестабільності банківської системи;
- кредитний рейтинг країни, що зумовлено зростанням державного боргу;
- захист національних інвесторів, що пов’язано з недієвим механізмом державного гарантування захисту інвестицій. Відповідно до дослідження Світового економічного форуму, в Україні не функціонує у повній мірі система захисту майнових прав та приватної власності, також перепорою є незавершеність судової реформи.
- професійний менеджмент, що зумовлено залученням до управлінських посад родичів посадовців та близьких осіб;
- вплив бізнесу на умови прямого іноземного інвестування, що пов’язано з браком дієвих важелів співпраці держави та приватного сектора в інвестиційній політиці;

- вплив оподаткування на інвестиційне стимулювання, що спричинено відсутністю податкових пільг. Податки виконують тільки фіскальну функцію, а не стимулюючу.

- захист інтелектуальної власності, що зумовлено недостатнім розвитком відповідного законодавства та неналежним виконанням нормативно-правових актів України, що регулюють сферу захисту інтелектуальної власності. Україна посідає перше місце у світі за рейтингом найбільш “піратських” країн.

- розвиток бізнесу, що пов’язано з недієвим антимонопольним законодавством та неналежним функціонуванням механізмів стимулювання малого та середнього підприємництва.

Отже, міжнародна конкурентоспроможність України є однією з ключових проблем, які визначають вибір пріоритетів національного економічного і соціального розвитку країни в умовах глобалізації. Одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності України є впровадження механізмів забезпечення стійкості національної економіки. Стійка національна економіка сприятиме ефективному функціонуванню, підвищенню адаптивності до змін навколишнього середовища та збільшенню конкурентних переваг. Забезпечення стійкості економіки України в умовах глобальної конкуренції є одним із ключових завдань державної політики на довгострокову перспективу.

1. Бойко А.В. Стійкість національної економіки: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2014. – 288 с.

2. GDP per capita (current international \$) / The World Bank [Electronic resource]. - 2016. URL: <http://data.worldbank.org/>

3. Global Competitiveness Index 2016-2017 / World Economic Forum [Electronic resource]. - 2017. URL: <https://www.weforum.org/>

ЩЕРБАКОВА Т.А.

Київський національний торговельно-економічний університет

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ АДВОКАТУВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин, формування конкурентного середовища, конкурентна політика - це переважно заходи, спрямовані на попередження антиконкурентних дій. Узагальнено йдеться про процес, систему, що становить сукупність методів, засобів, прийомів, видів та форм так званого м’якого впливу контролюючих органів на суб’єктів конкурентних відносин і яке дістало назву адвокатування конкуренції.

Саме адвокатуванню конкуренції відводиться важливе місце в поновленому арсеналі інструментів конкурентної політики як набору засобів впливу конкурентних органів держави, які спрямовані на зміцнення конкурентного середовища підприємницької діяльності та орієнтовані переважно на усвідомлення суб’єктами господарювання вигід конкуренції.

Розглядаючи основні аспекти сучасної системи адвокатування конкуренції держави, варто зробити акцент на мінімізацію втручання держави на конкурентних ринках; захист малого й середнього підприємництва; вдосконалення контролю за економічною конкуренцією; вдосконалення системи державної допомоги; гармонізацію промисловості, необхідність сприяння зниженню бар’єрів вступу на ринки олігопольного типу; створення загальнодоступної системи інформації про ціни, обсяги попиту й пропозиції тощо.

Основною метою повинно бути створення ефективної системи інформування учасників ринку про можливості використання законодавства щодо захисту економічної конкуренції для дотримання їхніх прав, створення правозастосування в цій сфері, розширення кола об’єктів конкурентної політики, залучення учасників ринку до реалізації антимонопольних заходів, підвищення інтересу наукових та освітянських кіл у сфері конкуренції. Отже пріоритетними заходами в цьому аспекті повинно стати:

1. Підготовка та реалізація компанії, спрямованої на роз'яснення переваг конкуренції в суспільстві, врахування думки учасників ринку при прийнятті рішень конкурентним органом з питань створення сприятливого конкурентного середовища, попередження порушень конкурентного законодавства, висвітлення результатів діяльності АМКУ.

2. Проведення науково-практичних конференцій, семінарів, круглих столів для представників органів влади, підприємців, громадськості, з метою обговорення змін в законодавстві про захист економічної конкуренції та конкурентній політиці, проблеми розвитку конкурентного середовища в Україні.

3. Видавництво періодичного друкованого видання, тематичних збірок, буклетів, монографій і перекладів іноземної літератури у сфері конкуренції.

4. Налагодження регулярної роботи та взаємодії з суспільними організаціями, науковою спільнотою, професійними об'єднаннями та асоціаціями. Викладання курсів з конкурентного законодавства та конкурентної політики у вищих навчальних закладах України.

5. Регулярне наповнення та оновлення офіційного веб-сайту АМКУ, активізації зворотного зв'язку між співробітниками Комітету та відвідувачами сайту. Запуск он-лайн механізмів взаємодії представників Комітету з громадянами на офіційному сайті.

Для організації успішного адвокатування конкуренції в Україні необхідно:

- залучати до вжиття заходів з адвокатування конкуренції не лише конкурентні відомства, а й недержавні організації (юридичні компанії, галузеві об'єднання підприємців, громадські організації);

- усвідомити, що адвокатування конкуренції не буде відбуватися саме по собі та його здійснення потребує таких же ресурсів, як і розгляд справ та здійснення ринкових досліджень;

- організувати періодичне (системне) інформування громадськості та бізнесу про переваги добросовісної конкуренції, не боячись повторювати одні й ті самі твердження;

- розширити цільову аудиторію адвокатування не тільки на бізнес та дорослих споживачів, а й на студентство, середні навчальні заклади, що сприятиме формуванню проконкурентної ідеології серед молоді (майбутніх бізнесменів) на стадії навчання;

- застосовувати для адвокатування усі доступні способи та засоби комунікації, просту та зрозумілу для звичайних людей мову;

- корисним є адвокатування яке дає бізнесу та звичайним громадянам відповіді на такі запитання: які реальні повноваження і цілі має конкурентне відомство та що воно реально може зробити; які реальні результати роботи конкурентного відомства; чому насправді на ринку відбуваються ті чи інші події; як ці події безпосередньо впливають на життя кожного з громадян, і що негативні тенденції на ринку далеко не завжди пояснюються «картельними змовами».

Однією з стратегічних цілей формування конкурентної політики України є розробка і формування конкурентної культури. Зауважимо, що дана проблематика на сьогодні активно не вивчається вітчизняними науковцями, хоча і потребує достатнього обґрунтування.

Культура конкуренції, що формує та підтримує умови для розвитку добросовісної конкуренції на ринку передбачає соціально-активну поведінку суб'єкта господарювання, що призводить до перерозподілу прибутків і спрямуванню частини з них на реалізацію соціальних завдань (благочинність, соціальні проекти), і в кінцевому випадку призводить до зниження соціальної напруги в суспільстві та формування цивілізованих взаємовідносин між споживачами та товаровиробниками. З іншого боку, держава створює умови для формування та захисту добросовісної конкуренції шляхом формування правових та організаційних засад захисту від проявів недобросовісної конкуренції, демпінгу, недружніх дій з боку окремих суб'єктів господарювання та держав. Система цих заходів складається з: нормативного регулювання; контролю за станом ринку і дотриманням її учасниками встановлених державою правил щодо забезпечення економічної конкуренції з метою запобігання порушенням, відновлення стану ринку в разі порушення зазначених правил і вжиття відповідних заходів до порушників.

Визначальне завдання конкурентної культури полягає у підвищенні знань економічних агентів, державних органів управління, органів судової влади і суспільства в цілому, про переваги розвитку конкуренції і про ту роль, яку може відіграти конкурентна політика для розвитку і підтримки конкуренції в умовах глобалізації, а також переконанні економічних агентів дотримання морально-етичних норм і цінностей у процесі ведення конкурентної боротьби. Дослідники в галузі конкуренції відзначають низький рівень конкурентної культури у країнах які знаходяться у стані реформування економічних відносин. Це зумовлено традиціями економічного розвитку, коли учасники ринку пов'язують вигоди не з рівними можливостями використання ресурсів, а з перерозподільчою активністю держави, тобто, з результатами не антимонопольної, а промислової політики. Відповідно в таких умовах конкурентні органи мають акцентувати увагу на розвитку уявлень про конкуренцію, її перевагах серед споживачів та господарюючих суб'єктів. При цьому більшість фахівців в області захисту конкуренції вважають, що адвокатування конкуренції має бути пріоритетним напрямком у порівнянні навіть з напрямком з припинення правопорушень. Ми поділяємо точку зору, що адвокатування конкуренції означає організацію комунікації з метою просування принципів конкуренції та виступає доповненням до правозастосування.

Важливим аспектом формування проконкурентної культури в соціально-економічній політиці держави є удосконалення конкурентного законодавства в аспекті інтеграції в європейський економічний простір, тому співробітництво у галузі конкурентної політики має всі підстави для подальшого поглиблення і розвитку, оскільки воно, як правило, базується на засадах обопільної довіри, близькості інтересів і традицій, більш детальних правових нормах.

Таким чином, акцент на пропагування та адвокатування конкурентної політики України може стати важливим чинником стимулювання розвитку національної економіки, створення ефективної системи конкурентних відносин адаптованої до умов сьогодення.

ЕЛГУВИРИ ХАТИМ
Університет економіки та права «КРОК», м. Київ

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ

Качество продукции выступает одним из главных факторов повышения конкурентоспособности предприятия. Поэтому, необходимым условием эффективного управления предприятием является использование контрольного механизма, предусматривающего достаточно точную и оперативную оценку взаимосвязи между показателями качества продукции и конкурентоспособностью предприятия.

Одним из методов эффективного управления является внедрение системы менеджмента качества (СКМ), ориентированной на достижение результатов, основанных на целях качества, а именно, - удовлетворение нужд и ожиданий потребителей, развитие предприятия и охраны окружающей среды. Внедрением системы менеджмента качества, организация создает уверенность в возможностях и надежности ее процессов, так же как и основу для постоянного улучшения управленческого процесса [1].

Для сохранения конкурентных преимуществ товара на рынках сбыта необходимо прогнозировать развитие основных показателей конкурентоспособности во времени, чтобы достигать превосходящих конкурентных характеристик товара, опережая конкурентов, что является основной целью создания эффективной системы управления конкурентоспособностью предприятия. Конкурентоспособность на данном уровне характеризуется набором показателей, который может варьироваться в зависимости от деятельности предприятия. Однако управление конкурентоспособностью не может осуществляться только на основании показателей, так как в этом случае обеспечиваются преимущества и создаются конкурентные превосходства, которые носят временный характер.

Специфика эффективного управления конкурентоспособностью предприятия, заключается в необходимости совместимости и достаточности выработки решений и осуществления управления ими в области создания конкурентных преимуществ следующих компонентов, обязательно присутствующих в процессе воспроизводства продукции: организационной структуры, человеко-машинной системы, технико-технологической системы, финансовой структуры.

На базе общей методологии комплексного управления качеством в 1960 – 1970-х годах в разных странах с учетом их национальных и экономических условий были сформулированы специфические организационные подходы к управлению качеством на уровне фирмы [2]. Конец 1980-х годов ознаменовался появлением новой методологии обеспечения качества продукции на основе международных стандартов ISO 9000. Согласно данной методологии создание на предприятии высокоэффективных и результативных СМК, отвечающих положениям стандартов ISO, является гарантией того, что требования потребителей будут действительно удовлетворены.

Сегодня стандарты ISO действуют в более чем ста девяти странах, на долю которых приходится свыше 95 процентов мирового промышленного производства. Сертификат организации действителен в США, Канаде, странах Европы, Латинской Америки, Азии и Африки. Наличие у предприятия сертификата ISO как правило является одним из основных условий его допуска к тендерам по участию в различных проектах.

Стандарты ISO не решают всех задач, необходимых для обеспечения конкурентоспособности, а дают лишь рекомендации к построению систем управления качеством на предприятиях. Требования ISO 9000 говорят о том, что должно быть сделано. А предприятие само определяет, как это должно быть сделано и подтверждено.

Конечная цель СМК, построенных на основе стандартов ISO – обеспечить требуемый уровень качества и поддерживать его (а часто и повышать) в течение всего периода изготовления продукции. Достигнуть этой цели возможно при оптимизации по критерию качества всего процесса создания изделия и на каждом организационном уровне.

Для успешной разработки и внедрения СМК на предприятиях представляется целесообразным проведение глубокого анализа текущей ситуации и выявление слабых сторон (наличие ненадежных поставщиков, неэффективное распределение функциональных обязанностей, неотлаженность производства и пр.). Данные, полученные в результате подобного обследования, выступают в качестве информационной базы при разработке системы управления качеством в соответствии со стандартами ISO. На этапе внедрения разрабатывается документация, которая регламентирует новые технологии работы персонала. На завершающей стадии проводится аудит процессов при внедрении новой системы управления качеством, которое в дальнейшем требует корректировки.

1. Александров Н. Н. Конкуренция и конкурентоспособность: содержание понятий и история их становления / Н. Н. Александров, В. Д. Козлов, В. Д. Крючков. Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской акад. гос. службы, 2004. - 176 с.

2. Басовский Л.Е. Управление качеством / Л.Е. Басовский, В.Б. Протасьев. М.: ИНФРА-М, 2000. - 345 с.

DAR'YA CHEREDNICHENKO
Antimonopoly Committee of Ukraine

ECONOMIC RATIONALE FOR STATE AID CONTROL

From economist point of view, state aid is aimed to enhance efficiency or enhance equity. Enhancing efficiency is about expanding the size of an economic output pie, while enhancing equity is related to fair distribution of this pie. Output redistribution is rather policy judgement field, and economists usually are focused on efficiency in terms of market failure fixing. At the same time state

aid is an intervention to the market, which may result in distortion to competition. Let's have a closer look on distortion to competition from economic prospective.

1. What does distortion to competition mean in economic terms?

Distortion to competition usually takes place in case of granting a selective advantage to the firm. Some may say that granting selective advantage is unfair. However, unfairness is not relevant to assessment whether state aid is good or bad. Focal point in state aid control is market failure and market efficiency, not unfairness.

2. Definition of a market failure.

It worth noting that distortion is not negative per se as it can result in both negative and positive effects. Most economists agree that state aid can solve or soften the market failure. Let's define the market failure as an opposite to perfect competition concept. Under perfect competition, resources are allocated effectively, no state intervention is needed. Yet, perfect competition concept is based on certain assumptions, thereof free entry, big number of suppliers and customers, perfect information. In real life these assumptions are often not met. As a result, productive, dynamic and allocative efficiency is not achieved in the market. In economic literature such situation characterized as a market failure.

However, the situation when market delivers efficient, though not politically desired results, in economic theory is not considered as a market failure. For example, hourly bus service from Oxford to London airports may not be profitable. In case when costs exceed the revenues or market does not provide the service on a socially acceptable price, government needs to define as services of general economic interests.

3. The role of state aid in solving or mitigating market failure.

Market failures could be broadly classified as follows:

- market power
- external effects (or externalities)
- transaction costs and information problems.

Let's briefly describe the role of state in addressing each type of market failures.

3.1. Market power.

The market power is an ability of firms to profitably and sustainably increase prices above the competitive level. Having substantial degree of market power, a company is able to restrict output and increase prices (certain situations of monopoly, oligopoly and collusion). As a result, allocative efficiency would be lessened, and market fails. Another type of market failure is related to economy of scale, which can lead to a market with "naturally" incomplete competition, in particular due to substantial fixed costs (network industries, gas, electricity etc.). Usually this type of market failure does not require the need for state aid. Government may wish to address it with competition law and natural monopolies' regulation. However, on a market not to be considered as fully efficient, state aid may be granted to smaller players in order to allow them to enter the market.

3.2. External effects.

Externalities arise when behavior of one company, not directly related to another (external) parties, affects them in a positive (external benefits) or negative (external costs) way.

Negative examples are: CO₂ emissions that occur in the course of power production (pollution), standard races, depletion of common resources.

Positive externalities may be illustrated by knowledge spill-over generated by investments and R&D, public goods, network effects etc.

Another example of externalities is public goods.

3.3. Transaction costs and asymmetric information.

Transaction costs are costs, incurred in undertaking an economic exchange. Among them: due diligence, search and information costs, monitoring costs, contracting costs, enforcement and contingent litigation costs. In economic theory it is used to assume that transaction costs are not material. However, in case if such costs are high in comparison to the size of a transaction, the market failure may occur due to inefficiency.

4. State aid control system.

State aid control system allows governments to choose the “good” – the most optimal - scheme of providing state aid in terms of:

- Proper assessment of the market failure;
- Selection of the most appropriate form of aid (lump-sum, interest and tax relief, loan guarantees etc.) to solve the particular market problem, as well as estimation of necessary amount of aid;
- Determination if state aid is the most favorable funding than a private sector (market economy operator principle);
- Check, in particular, if the aid has enough incentive for the undertaking to ensure that the objective of aid is achieved and results in an overall positive balance between repairing the market failure and negative impact on competition (balancing test);
- Proper assessment of common interests and conditions to be met by services of general economic interests.

Summary.

Economic rationale behind state aid is to solve or mitigate a market failure. As described in abovementioned examples, market failure moves the market away from the optimum equilibrium and thus inefficiency occurs. Therefore government interaction in form of properly designed state aid is aimed to move the market towards the optimum equilibrium. This implies that good aid reduces distortions to competition, rather than creating them.

DOLGANOVA S.V.

KIEV NATIONAL UNIVERSITY OF TECHNOLOGIES AND DESIGN

SUGGESTIONS FOR IMPROVEMENT OF A COMPLEX OF MARKETING OF SERVICE NON-COMMERCIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Activity of the enterprise is always a multipurpose question therefore the set of problems is connected with it. It is if there is a speech about usual the enterprise which is engaged in development, sale of goods. Let's present that the enterprise realizes goods which we are not capable to feel to the touch or taste, besides this enterprise does not aim at receiving profit. Public organizations represent the bulk of non-commercial enterprises of Ukraine. About that analyzing work of public organizations I found a number of the problems connected with a complex of marketing of data of the enterprises. As a rule lack of such workplace as the marketing specialist or at least the manager is the main reason for these problems. Generally such enterprises use services of the private agencies or out of regular certified specialists. About that these experts carry out generally superficial analysis of activity and do not provide pertinent, concrete recommendations concerning follow-up activity of the enterprise. The following step I consider expedient, at least by means of audience poll by method of testing to improve level of service of the enterprise and to define relevance of services render public organizations.

To increase the level of communication of the enterprise, first of all it is necessary to create interactive communication system that will increase the number of consumers and will increase the level of communication policy at the enterprise. For increase in level of popularity of public organizations I suggest to borrow experience of activity of the foreign organizations and to change requirements to membership in civil organization of Ukraine and their management a little. Continuing a subject of improvement of inside of civil organization of Ukraine I want to offer the following item of improvement of arrangement of the methodical centers necessary for ensuring training the lektornikh of materials what would increase the level of consciousness of citizens and would acquaint them with the principles of activity of public organizations and their members better.

Also I would like to add that creation of effective legal tools on protection of the population would be rather useful part of improvement of activity of the organizations. To popularize carrying out

active cooperation with media, it would be pertinent to create the district websites, pages on social networks, to organize exhibitions, performances in Internet resources, performances on round tables, holding lectures, and so forth.

Ireneusz Drabik
Uniwersytet Pedagogiczny im. KEN w Krakowie

ISTOTA I RODZAJE DEZINTERNACJONALIZACJI PRZEDSIĘBIORSTW

Problematyka internacjonalizacji przedsiębiorstw i zarządzania międzynarodowego obejmuje kwestie związane m.in. z rozszerzaniem działalności na zróżnicowanych rynkach zagranicznych, poszukiwaniem form ekspansji zagranicznej (eksport, powiązania kooperacyjne o charakterze niekapitałowym i kapitałowym, samodzielne prowadzenie działalności za granicą) i sposobów działalności marketingowej, w tym określenia zakresu standaryzacji marketingu. Ponadto uwzględnić trzeba zarządzanie portfelem odmiennych rynków zagranicznych, ich integrowanie i koordynację rozproszonych działań. Powyższe kwestie stanowią istotną problematykę dla menedżerów ze względu na długookresowy wpływ podjęcia działalności zagranicznej na międzynarodową konkurencyjność przedsiębiorstwa.

Teoria internacjonalizacji i zarządzania międzynarodowego koncentruje swoją uwagę na wzroście zaangażowania przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych (wzrost liczby obsługiwanych rynków, przechodzenie do coraz bardziej zaawansowanych i kapitałochłonnych form internacjonalizacji), podczas gdy w praktyce gospodarczej powszechne jest zjawisko ograniczania zakresu i intensywności działalności międzynarodowej i obsługi rynków zagranicznych. Jest to widoczne zwłaszcza w okresach kryzysów gospodarczych, które powodują, że wiele przedsiębiorstw redefiniuje swoje strategie internacjonalizacji, czego przejawem jest dokonywanie dezinvestycji i wycofywanie się z niektórych rodzajów działalności czy nawet całych rynków. Zjawisko ograniczania zagranicznej aktywności przedsiębiorstw w znikomym stopniu znajduje odzwierciedlenie w badaniach naukowych zarówno o charakterze teoretycznym jak i empirycznym.

Dezinternacjonalizacja przedsiębiorstwa jest zjawiskiem złożonym, które można analizować z różnych punktów widzenia, a tym samym trudnym do jednoznacznego zdefiniowania. G. R. Benito i L. S. Welch definiują pojęcie dezinternacjonalizacji (ang. de-internationalization) jako dobrowolne lub przymusowe działania mające na celu zmniejszenie zaangażowania przedsiębiorstwa w bieżącą działalność międzynarodową.⁴ W praktyce przedsiębiorstwo może zwiększać lub zmniejszać swoje działania na rynkach zagranicznych, a ten drugi aspekt jest związany właśnie z dezinternacjonalizacją działalności.

Problematyka dezinternacjonalizacji może być analizowana z różnych perspektyw:¹

- znaczenia decyzji o ograniczeniu umiędzynarodowienia dla funkcjonowania przedsiębiorstwa (decyzje strategiczne, taktyczne, operacyjne);
- impulsu dezinternacjonalizacji (deinternacjonalizacja dobrowolna, dezinternacjonalizacja wymuszona bieżącymi niepowodzeniami bądź wydarzeniami w środowisku międzynarodowym);
- zakresu dezinternacjonalizacji (deinternacjonalizacja całkowita, częściowe wycofanie się z operacji zagranicznych);
- częstotliwości występowania w praktyce.

Jak wspomniano, w skrajnym przypadku dezinternacjonalizacja może oznaczać całkowite wycofanie się przedsiębiorstwa z obsługi rynków zagranicznych, jednak zazwyczaj chodzi o częściowe ograniczenie działalności. Podstawowe rodzaje dezinternacjonalizacji to:²

¹G. R. Benito, L. S. Welch: De-internationalization. "Management International Review" 1997, Vol. 37 (Special Issue)

² K. Fonfara: Współczesne procesy internacjonalizacji firmy. [W:] K. Fonfara (red.): Marketing międzynarodowy. Współczesne trendy i praktyka. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014.

- ograniczenie działań lub całkowite wycofanie się z jednego lub większej liczby rynków zagranicznych;
- zmiana formy internacjonalizacji na taką, która charakteryzuje się niższym poziomem zaangażowania zasobów (np. rezygnacja z eksportu bezpośredniego na rzecz eksportu pośredniego);
- sprzedaż lub likwidacja filii produkcyjnych, dystrybucyjnych lub usługowych zlokalizowanych na rynkach zagranicznych;
- zmniejszenie udziału własnościowego w zagranicznej spółce;
- przejęcie zagranicznych aktywów przez władze kraju przyjmującego inwestorów zagranicznych.

Warto wspomnieć, że zdecydowana większość rodzajów dezinternacjonalizacji nie powinna być traktowana w kategoriach niepowodzenia, lecz adaptacji międzynarodowej strategii przedsiębiorstwa do zmiennych warunków otoczenia. Co więcej, działania dezinternacjonalizacyjne w jednym obszarze (ograniczenie działalności lub wycofanie się z określonego rynku) mogą zapewnić przedsiębiorstwu rozwój w innych obszarach i na innych rynkach zagranicznych. Może to prowadzić do dalszego rozwoju internacjonalizacji na poziomie całego przedsiębiorstwa, a nie do jej ograniczenia

JERZY KUCK

NOWOCZESNE ROZWIĄZANIA W ZARZĄDZANIU LOGISTYKĄ, FINANSAMI I KADRAMI NA POTRZEBY OBRONNOŚCI I BEZPIECZEŃSTWA

Współczesna cywilizacja, w tym rozwój techniki i technologii niesie ze sobą nowe wyzwania dla eksploatowanych i budowanych systemów w obszarze obronności i bezpieczeństwa. Celem opracowania jest przedstawienie zakresu badań oraz praktycznych doświadczeń autora związanych z wdrożeniem nowoczesnych rozwiązań informatycznych. W szczególności rozwiązania te dotyczą budowy i wdrożenia zintegrowanych wieloszczeblowych systemów informatycznych dla logistyki, finansów i kadr działających w obronności i bezpieczeństwie. Badania szczegółowe dotyczyły możliwości wykorzystania przez logistykę, finanse i kadry systemu identyfikacji wyrobów, zakupów elektronicznych oraz nauczania na odległość. W hipotezie roboczej założono, że obecnie funkcjonujące systemy informatyczne nie zabezpieczają w pełni potrzeb. Zastosowanie nowoczesnych rozwiązań informatycznych wpłynie na poprawę funkcjonowania logistyki, finansów i kadr w obronności i bezpieczeństwie, a ich wdrożenie jednocześnie w obu tych obszarach stanowić będzie najbardziej efektywne podejście, pozwalające na racjonalne gospodarowanie posiadanym potencjałem.

Nowoczesne rozwiązania informatyczne ułatwiają: racjonalnie planowanie, gromadzenie, przechowywanie i wykorzystanie posiadanego potencjału. Pozwalają na uzyskanie efektywności wykorzystywanych zasobów logistycznych, finansowych i kadrowych. Zarządzanie logistyką powinno być zintegrowane z systemami finansów i kadr przez co umożliwi kompleksowe dostarczenie potrzebnego potencjału w **odpowiedniej ilości, jakości, miejscu i terminie oraz przy akceptowalnej cenie**, wpływając przez to na osiągnięcie zakładanych celów (realizację otrzymanych zadań) **w czasie pokoju, kryzysu czy wojny**.

Nowoczesne rozwiązania informatyczne skutecznie wspomagają zarządzanie logistyką, finansami oraz kadrami i pozwalają na:

- racjonalne planowanie wydatków,
- dostarczenie w czasie rzeczywistym informacji o stanie majątku, a przedstawione informacje dotyczyć będą ilości, wartości i jakości zgromadzonych zasobów,
- zwiększenie aktualności, kompletności i wiarygodności informacji stanowiących podstawę procesów ocenowych, planistycznych i decyzyjnych,

- sprawowanie nadzoru nad przepływem składników majątku z uwzględnieniem takich cech jak: czas, miejsce, ilość i jakość oraz wartość,
- zautomatyzowaną wymianę informacji i sprawozdawczości w logistyce,
- efektywną ewidencję i nadzorowanie wydatków związanych z procesami logistycznymi, finansowymi i kadrowymi,
- zakupy w drodze elektronicznej, co może zapobiegać zjawiskom korupcyjnym,
- efektywne szkolenia z zastosowaniem metod, w tym szkoleń na odległość (e-learningu),
- kompatybilność z rozwiązaniami gospodarki narodowej, NATO i Unii Europejskiej.

Kluczowym jest tutaj zastosowanie nowoczesnych rozwiązań dopiero wtedy, gdy wcześniej zidentyfikujemy oraz uporządkujemy struktury, zadania, procesy zarządzania i dowodzenia w logistyce, finansach i kadrach. Ponieważ nowoczesne rozwiązania informatyczne mają złożoną strukturę, dlatego integracja w nich przebiega na różnych poziomach i obejmuje swym zakresem poszczególne obszary funkcjonalne.

Zasadnicze kierunki rozwoju informatyzacji powinny obejmować wykorzystanie najnowszych technologii (oprogramowanie, aplikacje, sprzęt, sieci komputerowe) oraz bezpieczeństwo teleinformatyczne. W efekcie końcowym zbudowany powinien zostać Zintegrowany Wieloszczeblowy System Informatyczny Wspomagający Działalność Logistyki, Finansów i Kadr. System ten funkcjonujący w czasie rzeczywistym, poprzez zastosowany mechanizm planistyczny, analityczny i kontrolno-oceny, umożliwiłaby wymianę informacji w czasie: pokoju, kryzysu i wojny z systemami w gospodarce narodowej (GN), NATO i Unii Europejskiej.

Fundamentem systemów informatycznych na potrzeby logistyki jest system jednoznacznej identyfikacji wyrobów. Prowadzenie jednolitej ewidencji ilościowo - jakościowo – wartościowej, a także planowanie rzeczowo – finansowe oparte na zintegrowanych systemach informatycznych wymaga **wiarygodnego systemu identyfikacji i klasyfikacji wszystkich zasobów wprowadzanych do użytku oraz będących na wyposażeniu**. Wdrożenie takiego systemu pozwala prawidłowo funkcjonować wszystkim systemom planistycznym, ewidencyjnym i sprawozdawczym w obszarze obronności i bezpieczeństwa.

Kolejne rozwiązanie obejmuje zakupy, handel elektroniczny i pomaga zapobiegać korupcji. **Handel elektroniczny** obecnie wypiera tradycyjne formy zawierania transakcji, rozwinął się wraz z początkiem Internetu. Otworzył nieograniczone możliwości, pozwalające między innymi na dokonywanie szybkich i prostych transakcji pomiędzy różnymi podmiotami. Obecnie handel elektroniczny daje klientom możliwość kupowania z dowolnego miejsca i o dowolnej porze, komfortowo i bez konieczności wstawania od biurka czy wychodzenia z mieszkania.

Do efektywnych rozwiązań w obszarze przekazywania wiedzy zaliczyć należy systemy przekazywania wiedzy na odległość (e-learning) na potrzeby logistyki, finansów i kadr.

Efektywne przygotowanie kadr odpowiedzialnych za bezpieczeństwo realizuje się różnymi metodami. Jedną z nich może być e-learning, czyli nauczanie (przekazywanie wiedzy) na odległość. To dostęp do Internetu sprzyja wprowadzaniu nowych metod nauczania zarówno do istniejącego modelu edukacji powszechnej, jak i kształcenia zawodowego.

Poddane analizie obszary zastosowania nowoczesnych rozwiązań na potrzeby logistyki, finansów i kadr mają za zadanie zainspirowanie decydentów do dalszych prac (poszukiwań) teoretycznych i działań praktycznych, zmierzających do wdrożenia (zastosowania) tych rozwiązań. Opisane zagadnienia powinny dostarczyć wiedzy na temat, jaki jest aktualny stan informatyzacji oraz w jaki sposób w przyszłości należy planować i wdrażać nowoczesne rozwiązania teleinformatyczne.

Wyznaczenie celów strategicznych, od realizacji których zależy informatyzacja, w tym budowa Zintegrowanego Wieloszczeblowego Systemu Informatycznego Wspomagającego Działalność Logistyczną, Finansową i Kadrową **powinno objąć:**

- identyfikację wyrobów (indeksację, docelowo kodyfikację oraz wprowadzenie identyfikacji wyrobów na poziomie gospodarki magazynowej),

- zabezpieczenie zautomatyzowanej wymiany informacji z wykorzystaniem stacjonarnych i polowych sieci komputerowych z zapewnieniem bezpieczeństwa teleinformatycznego;
- integracja ewidencji ilościowo-jakościowo-wartościowej,
- budowa struktur informatycznych,
- zapewnienie współdziałania logistycznych, kadrowych i finansowych systemów informatycznych z systemami: GN, NATO i UE,
- zabezpieczenie środków finansowych (poprzez budżet zadaniowy).

Przeprowadzone badania w pełni potwierdziły, że nowoczesne rozwiązania informatyczne wpływają na poprawę funkcjonowania logistyki, finansów i kadr w obronności i bezpieczeństwie, a ich wdrażanie jednocześnie w obu tych obszarach stanowi najbardziej efektywne podejście, umożliwiające racjonalne gospodarowanie posiadanym potencjałem. Jednocześnie należy zauważyć, że wdrożenie nowoczesnych rozwiązań w logistyce, finansach i kadrach na potrzeby organizacji i instytucji odpowiedzialnych za obronność i bezpieczeństwo jest długim procesem organizacyjnym i intelektualnym. Wymaga znacznych nakładów finansowych, dobrze przygotowanych pracowników (fachowców) na poszczególnych szczeblach organizacyjnych, na których jest wdrażany. Do osiągnięcia sukcesu potrzebna jest także świadoma i zdeterminowana kadra kierownicza. Przy jej dalekowzrocznej wizji i praktycznym działaniu, możliwe jest zastosowanie nowoczesnych rozwiązań jakie przynosi z sobą XXI wiek.

SERGII LAKHNO
Antimonopoly committee of Ukraine

ECONOMIC REASONING OF CARTELS' PARTICIPANTS

Cartels price above the Nash equilibrium solution and so economics implies that they are inherently unstable and so should be short-lived. However, the evidence is cartels are often long-lived.

Let's first understand what is Nash equilibrium. For example, there are two firms in the industry - Firm 1 and Firm 2. Each of the firms can set two price levels: high (under collusion) and low (under aggressive competition). If both firms choose high prices then each will have a profit of, say, 3 million. If both choose low prices then each will receive 2 million. However, if one chooses high and the other low, then the second (low price-setter) will get 4 million, and the first (high price-setter) will only get 1 million. The most advantageous option is the simultaneous selection of high prices (6 million in sum = 3 million + 3 million; collusive outcome). However, this state is unstable due to the possibility of relative gains, which open to the firm departing from this strategy. Therefore, in reality (without credible commitment to collude – not to cheat) both companies are most likely to choose low prices application (cheating). Although this option does not give the maximum total profits (4 million in sum = 2 million + 2 million; aggressive competing outcome), it excludes the possible win of the competitor, which he could get by deviating from a mutually optimal strategy. So in this situation, which is called Nash equilibrium, both companies choose to compete aggressively (cheat) which bring them to the worse outcome than if they cooperated (colluded).

As, contrary to Nash equilibrium situation, in the situation of cartel conspiracy both companies would stick to the highest price level. Cartel solution is not Nash equilibrium as under Nash producers have a short-run incentive to “cheat”.

Cartels which are inherently unstable mean that their participants have incentive to undercut the agreed price. Each of the participants can substantially raise its sales by reducing the price. Even greater profits can be gained if the participants would not react and continue keeping the same agreed price.

Repetition as a necessary prerequisite for viability of cartel.

So in Nash equilibrium game there is no sense to collude as it is a one-shot game. But if the game (operation on the market) repeats (continue in the next periods) collusion would bring benefit to the

player colluding with the other participants of the market. If all players stick to the collusive agreement in one period it would make sense for all of them to collude in the next periods too where they gain extra-profit. This mutually beneficial repeated process of collusion continues unless one of the players cheat selling below agreed price. In the first period he does it he gain extra-profits but thereafter he will get competitive (lower) profits because the rest of players do the same (cheat) in the next periods (if cheating observable), punishing the first cheater by lowering his profits (and loosing profits themselves) until the first cheater collude again or all the players of the market come to the new collusive agreement.

Sustainability of the cartel depends on three major factors:

1) How great is the benefit of cheating.

It is a matter of calculating extra-profits gained from undercutting collusive price and selling much more units of product. It is important point that if company produces closely to its full capacity it makes cheating less likely due to reduced benefits. “Where marginal costs are low relative to fixed costs, pricing close to marginal cost will not be profitable as prices will be below average cost. In such industries firms are likely to be particularly careful to avoid a price war and this may reduce their incentive to cheat. The benefits from cartel pricing are particularly large in such industries as competitive pricing may lead to very low or even negative profits” (Majumdar, 2016-2017).

Number of companies in the market is also a factor influencing the decision to cheat or not to cheat. Smaller amount of companies is better for cartel viability as the more firms on the market the more benefit and incentive to cheat because the gains from price cuts increase as probability for cheating to be detected lower and cheating may be repeated in other periods.

Another stimulus to cheat in the cartel is the value of short-term profit rather than long-term. The more you need profit now the more incentive to cheat for the expense of future profits valued less. For such strategy it is important that the company can increase output significantly within short period of time, e.g. has enough spare capacity.

2) Possibility of cheating to be detected (observability of cheating).

The easier to detect cheating the more sustainable cartel is and the less incentive to cheat would have the players (under high probability to get punished). There are number of ways how to control the competitors' behaviour.

Price transparency is the most popular. If price is transparent cheating may become evident very quickly.

Number of firms on the market matters again. The fewer firms on the market the easier to detect the deviation from agreement.

3) Painfulness of the punishment mechanism.

The existence of effective punishment mechanism is crucial for sustainability of cartel. If potential cheaters would not fear credible punishment this will become an incentive for all participants to profitably cheat and very soon will lead to breakdown of cartel. Effective remedy to cheating means quick movement from cartel equilibrium to competitive equilibrium minimizing profits of cheater. The longer the competitive period lasts the less incentive to cheat. However, there may be a hard trade-off for punishing parties to choose between punishment for cheater and suffering losses for themselves.

So, it can be said that sustainability of cartel is more profitable for the company when there is:

- high probability of repeated sales in the market;
- high discount factor;
- a small gain that a firm can receive in the short term if it violates the cartel agreement;
- large losses that the firm will incur as a result of concerted actions of other participants of the cartel.

Therefore, if the cartel participants intend to keep the cartel, they must increase the amount of punishment so that it poses a serious threat to the potential cheater.

There are a number of factors that ensure normal conditions for the existence and sustainability of the cartel agreement:

- the ability of the cartel to raise (regulate) prices in the industry and keep them at this level for all participating firms. The fulfilment of this condition is mainly depend on the elasticity of market demand and the share of firms in the industry that are the members of the cartel;
- a small probability of suppression by competition authority of illegal activities of the cartel. If the member firms of the cartel believe that soon they will be "cleaned out" by the competition authority, the incentives for such an agreement will be lower;
- low costs of organizing the cartel. The costs of organizing the cartel include the costs of negotiating between prospective participants.
- the market segmentation among the participants of the cartel. Each participant is allocated a special territory or a special class of consumers, so that monitoring compliance with the agreement is greatly facilitated, and the consequences of the violation are reduced (since they affect only the selected area of activity);
- establishing control over a large number of market parameters (expenses for R&D, market segmentation, advertising costs, etc.).

Conclusion

As we see from the analysis provided above it is not only Nash equilibrium as an economic category and factor that explains and influences the behaviour of companies on the market. Moreover, as we made clear Nash equilibrium solution is not a cartel solution. Therefore it is not correct to judge about viability of cartels looking only at Nash equilibrium solution. There are many described before economic factors which facilitate the long-life of the cartels among which we can distinguish benefits of cheating, punishment mechanisms, detecting of cheating, cost and capacity symmetries, product homogeneity, similarities of market shares, discount rates and others.

Andrzej Limański
Uniwersytet Śląski

KOMPETENCJE A UMIEJĘTNOŚCI MENEDŻERSKIE W PROCESIE ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM

Mimo że kompetencje są ważnym elementem zawodowego rozwoju człowieka, brak jest jednoznacznej definicji tego pojęcia. Zdaniem R. Boyatzisa kompetencje zawodowe oznaczają potencjał, zdolności (do wykonywania czegoś). Indywidualny zasób kompetencji odzwierciedla możliwości danej osoby. Obejmują one motywy, cechy osobiste, umiejętności, sposób wyobrażenia o sobie lub o swojej roli społecznej, zasób wiedzy, którą dana osoba wykorzystuje - przy czym istnienia i posiadania tych cech może być ona świadoma lub nie.¹ Kompetencje mogą być również rozumiane jako zakres uprawnień, obowiązków i odpowiedzialności zarówno menedżerów wszystkich szczebli i obszarów zarządzania, jak i pracowników przypisanych do danego stanowiska i wymagany w praktycznym działaniu.²

T. Oleksyn i A. Pochtowski zwracają uwagę na fakt, że współczesne rozumienie kompetencji menedżerskich jest bardzo szerokie i zbliża je, a nawet czyni tożsamym z pojęciem kapitału ludzkiego.³

W potocznym rozumieniu kompetencje często są utożsamiane z umiejętnościami, jednak nie są to pojęcia tożsame. Po pierwsze, kompetencje zazwyczaj się nabywa, natomiast umiejętności z reguły trzeba się uczyć, gdyż różna jest ich geneza oraz źródła. Po drugie, kompetencje oznaczają coś więcej niż umiejętności wyuczone - można powiedzieć, że jest to generalna umiejętność rozwiązywania problemów na podstawie wiedzy i doświadczenia. Po trzecie, kompetencje można traktować jako

¹ K. Szczepańska-Woszczyzna: Umiejętności menedżerskie w kontekście innowacyjności przedsiębiorstwa. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016.

² T. Listwan (red.): Słownik zarządzania kadrami. C.H. Beck, Warszawa 2005.

³ T. Oleksyn: Zarządzanie kompetencjami. Teoria i praktyka. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2010; A. Pochtowski: Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategie - procesy - metody. Warszawa 2003.

zespół cech osoby, które - obok wiedzy, postaw, systemów wartości - wpływają na doskonalenie umiejętności (umiejętności natomiast dotyczą zachowań związanych z wykonywaniem określonych zadań, które są nabywane przez uczenie się, usprawnianie i doskonalone przez praktykę i gromadzone doświadczenie).⁴

Niektórzy autorzy podkreślają, że nabycie pewnych umiejętności menedżerskich nie gwarantuje jeszcze ukształtowania kompetencji menedżera. Kompetencje są pojęciem szerszym niż umiejętności, a samo nabycie umiejętności nie jest warunkiem wystarczającym do tego, aby menedżer był kompetentny.⁵

H. Fayol wyodrębnił następujące umiejętności niezbędne w pracy osób zajmujących kierownicze stanowiska:⁶

- techniczne – zdolność posługiwania się metodami, technikami i wiedzą w wyspecjalizowanej dziedzinie,
 - społeczne – zdolność współpracowania z innymi ludźmi, rozumienia ich i motywowania zarówno indywidualnie, jak i grupowo,
 - koncepcyjne – zdolność do koordynowania i integrowania interesów i działań organizacji,
- Obecnie wyróżnia się dodatkowo umiejętności diagnostyczne i analityczne rozumiane jako zdolność do stawiania diagnozy i projektowania najwłaściwszej reakcji dla danej sytuacji.⁷

Zarówno wymagany poziom umiejętności menedżerskich, jak i natężenie realizacji funkcji zarządzania (planowanie, organizowanie, motywowanie i kontrola) uzależnione są od zajmowanego szczebla w hierarchii organizacyjnej (podstawowe poziomy zarządzania w przedsiębiorstwie to: poziom najniższy, poziom średni, poziom najwyższy). Zauważalne są przy tym następujące prawidłowości:⁸

- wraz ze wzrostem poziomu zarządzania maleje znaczenie funkcji kontroli, wzrasta natomiast znaczenie funkcji planistycznych,
- wraz ze wzrostem poziomu zarządzania maleje rola umiejętności technicznych wzrasta natomiast rola umiejętności koncepcyjnych.

TOCZYŃSKA JOANNA
Politechnika Śląska, Instytut Zarządzania, Administracji i Logistyki

WSPARCIE KONKURENCYJNOŚCI MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW W WOJEWÓDZTWIE ŚLĄSKIM ZE ŚRODKÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa w województwie śląskim były bezpośrednio wspierane ze środków unijnych w okresie 2007-2013 w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego (RPO WSL 2007-2013) poprzez realizację priorytetu I. *Badania i rozwój technologiczny (B+R), innowacje i przedsiębiorczość*, Działanie 1.2 *Mikroprzedsiębiorstwa i MŚP*. Celem działania 1.2 było, jak zaznaczono w dokumentach programowych RPO WSL, wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw¹. W Działaniu 1.2 wyróżniono następujące poddziałania: 1.2.1 Mikroprzedsiębiorstwa; 1.2.2 Małe i średnie przedsiębiorstwa; 1.2.3 Innowacje w mikroprzedsiębiorstwach i MŚP; 1.2.4 Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa - MMŚP (w 2009 r. połączono poddziałania 1.2.1 i 1.2.2 w jedno - 1.2.4). W ramach działania 1.2 nie przewidywano

⁴ B. Nogalski, J. Śniadecki: Umiejętności menedżerskie w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Technicznego, Bydgoszcz 2001.

⁵ M. Król: Kompetencje interpersonalne i cechy innowacyjnego menedżera projektów. "Współczesne Zarządzanie" 2013, nr 2.

⁶ K. Krzakiewicz (red.): Teoretyczne podstawy organizacji i zarządzania. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2006.

⁷ Ibid.

⁸ Ibid.

inicjowania działalności gospodarczej, możliwe było natomiast przygotowanie instrumentów wsparcia dla już *istniejących* przedsiębiorstw, na inwestycje służące *rozwojowi*, ale nie bieżącemu utrzymaniu działalności. Spod działania 1.2 *wykluczone* zostały niektóre projekty, m.in. z zakresu produkcji rolnej, rybołówstwa, hutnictwa, górnictwa, budownictwa okrętowego oraz włókien syntetycznych. Na te obszary przeznaczone były inne Priorytety i Działania niezależne od wielkości przedsiębiorstw. Z funduszy Unii Europejskiej (UE) na bezpośrednie wsparcie konkurencyjności MMŚP przeznaczono w okresie 2007-2013 kwotę 169 490 068 euro². Środki te były dostępne do pozyskania i wydatkowania do końca 2015r. (zasada n+2). Wnioski beneficjentów na dofinansowanie projektów były rozpatrywane w 15 konkursach, których wyniki przedstawia Tabela.

Wnioski wybrane do dofinansowania w ramach Działania 1.2 „Mikroprzedsiębiorstwa i MŚP”

Poddziałanie	Liczba złożonych wniosków	Liczba wniosków wybranych do dofinansowania	Struktura ilościowa, %	Koszt całkowity [PLN]	Wnioskowane dofinansowanie [PLN]	Struktura wartościowa dofinansowania, %
1.2.1	926	398	13,28	109 412 980,12	46 195 702,94	5,62
1.2.2	1094	496	16,54	418 538 355,35	150 856 234,40	18,35
1.2.4	4387	1571	52,40	961 890 351,60	358 600 214,85	43,62
1.2.3	1251	533	17,78	644 782 655,57	266 512 706,69	32,41
Razem	7658	2998	100%	2 134 624 342,64	822 164 858,88	100%
Udział wniosków wybranych w relacji do złożonych 39,15%						

Źródło: opracowanie własne na podstawie ^{3, 4, 5}.

Badania przeprowadzone w zakresie bezpośredniego wsparcia MMŚP w województwie śląskim w ramach RPO WSL 2007-2013 pokazały, że zainteresowanie aplikowaniem o środki unijne ze strony przedsiębiorców było bardzo duże, świadczy o tym liczba składanych wniosków. W ramach działania 1.2 „Mikroprzedsiębiorstwa i MŚP” złożono ponad 7650 wniosków, z których ponad 39% było wybranych do dofinansowania. Środki zostały przeznaczone na dofinansowanie inwestycji z zakresu rozbudowy i modernizacji, wprowadzenie nowych produktów/usług, inicjowanie działalności eksportowej, badania własne i transfer innowacji oraz zakup usług doradczych. Wsparcie z funduszy europejskich otrzymało 1773 MMŚP, zapewniło to wielu przedsiębiorcom wzrost konkurencyjności na rynkach krajowych i zagranicznych.

Jednakże, **analiza ilościowa i rodzajowa projektów** pokazuje, że aplikowanie o środki nie rozłożyło się równomiernie na wszystkie rodzaje projektów. *Większość* projektów dotyczyła rozbudowy i działań modernizacyjnych prowadzących do wprowadzenia na rynek nowych lub ulepszonych produktów i usług; dokonywania zasadniczych zmian procesu produkcyjnego, a także projektów związanych z udziałem w targach i wystawach międzynarodowych oraz misjach gospodarczych. *Najmniejsze zainteresowanie* miały takie rodzaje działań jak dostosowywanie technologii i produktów do wymagań dyrektyw unijnych oraz projekty związane z e-biznesem i zastosowaniem technologii informatycznych w procesach zarządzania przedsiębiorstwem. Znikomy udział miały projekty, w których przedsiębiorcy korzystali z usług doradczych.

Analiza rodzajowa projektów pod kątem wspierania innowacji, pokazała że najczęstszym typem realizowanych operacji było wdrażanie i komercjalizacja technologii i produktów innowacyjnych. Sporadycznie tylko sięgano po usługi doradcze bądź wsparcie w zakresie podjęcia lub rozwoju działalności B+R. Nie wykształcono standardu współpracy z Instytucjami Otoczenia Biznesu poprzez usługi doradcze dotyczące strategii i rozwoju przedsiębiorstwa w oparciu o rozwiązania innowacyjne; tylko 5 projektów zrealizowało ten typ operacji. Firmy korzystający ze wsparcia równie rzadko inicjowały uczestniczenie w sieciach kooperacyjnych. Sytuacja ta powoduje duże ryzyko dla

śląskiego sektora MMŚP w zakresie trwałości procesu doganiania technologicznego rynków światowych.

Analiza branżowa pokazała, że około połowy wszystkich projektów (47%) zrealizowanych zostało w *obszarze przemysłu*, i przede wszystkim w zakresie wytwarzania metalowych wyrobów gotowych i produkcji maszyn. Projekty te skumulowały też największą wartość środków unijnych wypłaconych w postaci dotacji (48%). Średnia wartość dofinansowania na projekt stanowiła około 70 tys. euro. *Drugą* najliczniej reprezentowaną grupą projektów były projekty z branży *handlowej* (13% ogólnej liczby projektów), w tym największą liczbę projektów reprezentował handel hurtowy, jednak projekty te nie należały do dużych projektów. Następne obszary z najliczniej prezentowanych- to *opieka zdrowotna* oraz *działalność sportowa, rozrywkowa i rekreacyjna*. Najmniej projektów zrealizowano w zakresie takich działalności jak: *kultura, górnictwo, transport, zaopatrzenie w wodę i energię, edukacja*, jednakże w tych sektorach zidentyfikowano chociaż nieliczne, lecz duże projekty. Sytuacja taka spowodowana tym, że przedsiębiorstwa i organizacje z tych sektorów gospodarki nie należą w przeważającej większości do MMŚP, a zakres ich działalności pozwalał na dodatkowe możliwości aplikowania do innych działań PRO WSL oraz do krajowych programów operacyjnych.

Analiza branżowa pod kątem innowacyjności projektów wykazała, że najbardziej innowacyjne inwestycje realizowane były w branży powiązanej z *informacją i komunikacją* (36% wszystkich projektów sklasyfikowanych w tym obszarze). Co piąta inwestycja w zakresie *ochrony zdrowia* została zrealizowana w ramach poddziałania wzmacniającego innowacyjność przedsiębiorstw. Analogiczna sytuacja zidentyfikowana w branży *przetwórstwa przemysłowego* (18%), które zajmuje dominującą pozycję wśród projektów realizowanych przez przedsiębiorców RPO WSL, a zatem taki wynik nie jest wynikiem satysfakcjonującym. Z kolei bardzo niski odsetek inwestycji innowacyjnych odnotowano w branży *handlowej* – jedynie 8%, a w branży związanej z *działalnością w kulturze, rozrywce oraz rekreacji* odnaleźć można było tylko jeden taki projekt innowacyjny.

Podsumowując, umowy podpisane na koniec 2014r. stanowiły wartość 163,57 mln euro, co stanowiło 98,05% od kwoty alokacji środków na działanie 1.2 RPO WSL 2007-2013 (169,49 mln euro), a na koniec 2015 r. budżet został wykonany w całości, jednak nie wszystko zostało wykonane tak, jak było zaplanowane. Największy problem stanowi niski poziom wdrażania w MMŚP rozwiązań innowacyjnych i projektów badawczych, a także w szerszym kontekście słaba współpraca z Instytucjami Otoczenia Biznesu w budowaniu długotrwałej przewagi konkurencyjnej.

Istotnym motywatorem do działań w sferze B+R mogą stać się **fundusze unijne w nowej perspektywie 2014-2020**, których inwestycyjna część, kierowana przede wszystkim do MMŚP, jest przeznaczona na wsparcie projektów badawczo-rozwojowych i innowacyjnych.

¹ Szczegółowy opis priorytetów RPO WSL 2007 – 2013, Katowice wrzesień 2015, s.63.

² Szczegółowy opis priorytetów RPO WSL 2007 – 2013, Zał. nr1 „Szczegółowy budżet RPO WSL na lata 2007-2013. Indykatywna tabela finansowa”, Katowice, marzec 2016, s.2.

³ Sprawozdanie roczne z realizacji RPO WSL 2007-2013 za 2014 rok, Katowice 2015, Zał. nr IV „Postęp fizyczny RPO WSL wg priorytetów”

⁴ <http://rpo2007-2013.scp-slask.pl/>, zakładka *Konkursy/konkursy*, Dostęp 10.01.2017.

⁵ <http://rpo2007-2013.scp-slask.pl/>, zakładka *Konkursy/Wyniki*, Dostęp 13.01.2017.

KONKURENCJA NA RYNKU ODPADÓW NIEBEZPIECZNYCH W WOJEWÓDZTWIE ŚLĄSKIM

Krajowy Plan Gospodarki Odpadami, ściśle powiązany z Programem Gospodarki Odpadami, zakłada obowiązkowy poziom rocznego zbierania, odzysku i unieszkodliwiania odpadów niebezpiecznych. Zbieraniem, transportem i zagospodarowaniem odpadów niebezpiecznych zajmują się wyspecjalizowane podmioty mające odpowiednie zezwolenia. System zbierania odpadów niebezpiecznych zbudowany jest na bazie firm zajmujących się odzyskiem wybranych rodzajów/typów odpadów, firm zajmujących się recyklingiem odpadów, które mają własną sieć ich zbierania, obejmującą cały kraj, lub przez organizacje odzysku [1].

Najważniejszym ogniwem w gminnym systemie gospodarki odpadami jest Miejskie Przedsiębiorstwo Gospodarki Komunalnej, które świadczy na rzecz gminy usługi komunalne. Niejednokrotnie zajmuje się również eksploatacją składowiska, którego właścicielem jest gmina. W mieście działają również inne firmy zajmujące się gospodarowaniem odpadami, wyłonione przez gminę w drodze przetargu. Największymi konkurentami na rynku województwa śląskiego są następujące podmioty: REMONDIS, ALBA, SITA, MPGK Katowice, ASA, TÖNSEMEIER, Grupa WIESŁAW STRACH.

Każda z ww. firm jest zobowiązana do przedstawienia swojej oferty dotyczącej odbioru i przerobu odpadów. Miasto spośród ofert firm konkurujących w ramach przetargu wybiera najbardziej korzystną dla siebie. Po wygranym przetargu firmie zostaje przekazana lista lokalizacji obsługiwanych posesji wraz z listą pojemników do obsługi oraz częstotliwością ich wywozów. Właściciele i zarządcy nieruchomości płacą tzw. opłatę śmieciową, która jest obliczana na podstawie deklaracji. Oświadczenia składają właściciele domów jedno-rodzinnych, natomiast za mieszkańców bloków wszystkie formalności załatwiają spółdzielnie mieszkaniowe, zarządy wspólnot mieszkaniowych albo MPGM [2].

Przykładowo, miasto Zabrze podpisało umowę na odbiór i zagospodarowanie odpadów komunalnych z firmą ASA Eko Polska Sp. z o.o. z Zabrze, a także z Zakładem Segregacji i Kompostowni w Zabrzu, Zakładem Techniki Sanitarnej w Zabrzu, Zakładem Zieleni Miejskiej i Usług Komunalnych w Zabrzu. Na terenie Bytomia wygrało konsorcjum firm: TÖNSEMEIER z Rudy Śląskiej, PUK van Gansewinkel Górny Śląsk, ASA Eko Polska Sp. z o.o. W Świętochłowicach obok MPGK Sp. z o.o., w której 100% udziału należy do gminy działają również inne firmy, z których największy udział mają: ALBA ekosystem z Radzionkowa, REMONDIS Sp. z o.o. z Sosnowca, ALBA Śląsk z Bytomia. W Chorzowie wywozem odpadów zajmuje się PTS ALBA z Chorzowa. W Tarnowskich Górach wywozem odpadów zajmuje się firma REMONDIS Sp. z o.o. z Sosnowca. Miasto Ruda Śląska współpracuje z firmami: PTS ALBA z Chorzowa, PUK z Rudy Śląskiej, MPGK z Zabrze, REMONDIS Sp. z o.o. z Sosnowca i ALBA ekoserwis z Radzionkowa.

Szczególną grupę odpadów niebezpiecznych stanowią odpady zużytych pojazdów, zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego, azbestu i urządzeń solarnych.

Ustawa o utrzymaniu czystości i porządku w gminach z 13 września 2013 roku kładzie szczególny nacisk na postępowanie z odpadami azbestu w zakresie zbiórki i dostarczenia ich do GPZON, a stamtąd do unieszkodliwiania. Regulaminy utrzymania porządku i czystości w gminach określają w sposób szczegółowy zasady postępowania z odpadami azbestowymi w zakresie zbierania, transportu i unieszkodliwiania dla poszczególnych miast [3].

Województwo śląskie znajduje się na 9. miejscu w stosunku do innych województw w Polsce odnośnie do ilości powstających i usuwanych wyrobów zawierających azbest.

Na terenie województwa śląskiego działa 8 większych firm, które zajmują się zawodowo usuwaniem azbestu oraz produktów, które go zawierają m.in.: Agraf-Azbest – Ruda Śląska, Prod-Rem – Bielsko-Biała, Rot Recykling – Gliwice.

Po 2010 roku na terenie województwa śląskiego funkcjonowały 83 przedsiębiorstwa upoważnione do prowadzenia stacji demontażu pojazdów wycofanych z eksploatacji (31 stacji o wydajności poniżej 1000 Mg/rok, dla 46 stacji wydajność mieściła się w przedziale 1000-3000 Mg/rok, natomiast 6 stacji miało wydajność powyżej 3000 Mg/rok). Łączna wydajność instalacji wynosiła 124,3 tys. Mg/rok. Ponadto na terenie województwa funkcjonowały 3 punkty upoważnione wyłącznie do zbierania pojazdów.

W 2014 roku w województwie śląskim liczba stacji demontażu pojazdów wynosiła 99 w stosunku do 884 w całym kraju. W 2015 roku w województwie śląskim było już 111 zakładów demontażu, które znajdują się w 64 miejscowościach. Najwięcej stacji jest kolejno w: Chorzowie – 7, Dąbrowie Górniczej i Sosnowcu – po 5, Zawierciu, Mysłowicach i Bielsku-Białej – po 4. Zabrze, Katowice, Myszków oraz Ruda Śląska mają po 3 zakłady demontażu. Największe zagęszczenie stacji demontażu występuje w centralnej części województwa śląskiego na obszarze GOP-u. Natomiast w pozostałych, większych miastach występuje tylko 1 zakład demontażu [4].

Na terenie województwa śląskiego funkcjonuje 20 przedsiębiorstw zajmujących się przetwarzaniem zużytego sprzętu elektrycznego i elektronicznego. Szacuje się, że łączna moc przerobowa instalacji wynosi około 120 tys. Mg/rok. Są to m.in.: Mega Service Recycling sp. z o.o. (Bielsko-Biała), PPU PRODREX sp. z o.o. (Rudołtowiec), Śląskie Centrum Utylizacji (Katowice) [5].

Producenci i importerzy, którzy wprowadzają na rynek produkty obciążające środowisko muszą zbierać i poddawać recyklingowi również zużyty sprzęt AGD i sprzęt chłodniczy.

Jedną z czołowych firm, która zdominowała rynek recyklingu sprzętu AGD jest REMONDIS sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, specjalizująca się m.in. w utylizacji zużytego sprzętu chłodniczego [6].

Spośród powstających zużytych baterii i akumulatorów największy udział mają baterie i akumulatory kwasowo-ołowiowe.

Największą organizacją odzysku baterii i akumulatorów mało-gabarytowych w Polsce jest REBA SA w Warszawie, która organizuje system zbiórki zużytych baterii i akumulatorów na terenie całego kraju.

Akumulatory kwasowo-ołowiowe zbierane są przez firmy zajmujące się odzyskiem tego typu odpadów, tj.: Orzeł Biały SA w Bytomiu (moc przerobowa 110 tys. Mg/rok), Baterpol SA w Katowicach – Zakład Przerobu Złomu Akumulatorowego Świętochłowice (moc przerobowa 70 tys. Mg/rok) oraz Loxa sp. z o.o. w Żarkach (moc przerobowa 15 tys. Mg/rok).

Baterie i akumulatory alkaliczne cynkowo-węglowe, cynkowo-powietrzne, niklowo-kadmowe, niklowo-żelazowe, niklowo-wodorkowe zbierane są i poddawane odzyskowi przez firmę MarCo Ltd. w Rudnikach koło Częstochowy (moc przerobowa 2 tys. Mg/rok) [7].

Ustawa o odpadach nakłada również na wytwórców sprzętu solarnego obowiązek odzysku i recyklingu odpadów produkcyjnych oraz związanych z użytkowaniem tego sprzętu.

Przykładem jest firma Hewalex z siedzibą w Bielsku-Białej, która od ponad 20 lat specjalizuje się w produkcji kolektorów słonecznych, oraz odzysku i recyklingu tego sprzętu [6].

1. Ustawa o odpadach z dnia 14 grudnia 2012 r. (Dz.U. 2013 poz. 21).
2. Ustawa o utrzymaniu czystości i porządku w gminach z dnia 13.09.2013 (Dz.U. 2013, poz. 1399).
3. Program usuwania azbestu i wyrobów zawierających azbest stosowanych na terytorium Polski przyjęty przez Radę Ministrów Rzeczypospolitej Polskiej w dniu 14 maja 2002 roku, Warszawa, maj 2012.
4. Ustawa z dnia 27 maja 2015 roku o zmianie Ustawy o recyklingu pojazdów wycofanych z eksploatacji oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2015 r., poz. 933).
5. Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o zużytym sprzęcie elektrycznym i elektronicznym (Dz.U. 2015 poz. 1688).
6. Ustawa o substancjach zubażających warstwę ozonową oraz o niektórych fluorowanych gazach cieplarnianych (Dz.U. 2015, poz. 881).
7. Ustawa o bateriach i akumulatorach (Dz.U. 2009 nr 79, poz. 666).
8. Bendkowski J., Wengierek M.: Logistyka odpadów, t. 1-2. Politechnika Śląska, Gliwice 2002/2004

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Адамів Марта Євгенівна**, канд. екон. наук, асистент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка»
- Андрійчук Юлія Артурівна**, канд. екон. наук, асистент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування, Національний університет «Львівська політехніка»
- Антонюк Валентина Полікарпівна**, доктор екон. наук, проф. Інституту економіки промисловості НАНУ, головний науковий співробітник
- Баглай І.Є.** асистент кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка»
- Баріляк Андрій Іванович**, магістр кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
- Барінов Василь Валентинович**, старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
- Білець Ростислав Іванович**, магістр кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
- Білик Ірина Іванівна**, канд. екон. наук, старший викладач кафедри маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка»
- Білик О.Г.**, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка»
- Білик Юлія Василівна**, студент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка»
- Біль Мар'яна Михайлівна**, канд. держ. упр., старший науковий співробітник ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України»
- Бірецький Дмитро Володимирович**, магістр кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
- Богущька Ольга Анатоліївна**, кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник, Інститут економіки промисловості НАН України
- Боднар Андріана Ігорівна**, бакалавр кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка»
- Брінцева Олена Григоріївна**, к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці ДВНЗ "КНЕУ ім. В. Гетьмана"
- Бугасенко Наталія Миколаївна**, к.е.н., директор Центру комплексних досліджень з питань антимонопольної політики
- Булгакова Ольга Миколаївна**, магістр кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
- Вербицька Галина Любомирівна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка»
- Висоцький Артур Леонідович** канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства, Національний університет «Львівська політехніка»
- Віблій Петро Іванович**, канд. екон. наук, старший викладач кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка»
- Воробець Ірина Степанівна**, студент, Національний університет «Львівська політехніка»

Герасименко Анжеліка Григорівна, доктор екон. наук, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет

Гончар Михайло Федорович, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедр менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка»

Горбаль Наталія Ігорівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка»

Гошовська Оксана Вікторівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

Гринькевич Ольга Степанівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри статистики, Львівський національний університет імені Івана Франка

Грیشнова Олена Антонівна, доктор екон. наук, професор, професор кафедри управління персоналом та економіки праці, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Губар Ольга Володимирівна, аспірант кафедри глобалістики, євроінтеграції та управління національною безпекою, Національна академія державного управління при Президентові України

Гуменюк Віталій Віталійович, канд. екон. наук, старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

Давидович І. М., кафедра маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка»

Далик В. П., кафедра маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка»

Данилів Ірина Леонідівна, бакалавр кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка»

Данилович-Кропивницька Марта Львівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

Дерій Жанна Володимирівна, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Чернігівський національний технологічний університет

Дерій О. Ю., магістрант, Чернігівський національний технологічний університет

Долганова Світлана Віталіївна, магістр кафедри економічної кібернетики та маркетингу, Київський національний університет технологій та дизайну

Донець Дмитро Михайлович, асистент кафедри маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка»

Дорошкевич Катерина Олегівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка»

Живко Зінаїда Богданівна, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Львівський державний університет внутрішніх справ

Завербний Андрій Степанович, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка»

Захарчин Галина Миронівна, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування, Національний університет «Львівська політехніка»

Іваненко Лілія Вікторівна, молодший науковий співробітник відділу проблем економіки підприємств, Інститут економіки промисловості НАН України

Іличок Богдан Іванович, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

Ільчук Павло Григорович, доктор екон. наук, доцент, завідувач кафедри технологій управління, Національний університет «Львівська політехніка»

Карачина Наталія Петрівна, доктор екон. наук, професор, професор кафедри менеджменту та економічної поведінки промислових підприємств, Вінницький національний технічний університет

Карковська Вероніка Ярославівна, канд. екон. наук, старший викладач кафедри адміністративного та фінансового менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка»

Карпенко Юлія Володимирівна, студент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування, Національний університет «Львівська політехніка»

Косар Наталія Степанівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка»

Коць Ольга Олегівна, канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка»

Крикавський Євген Васильович, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка»

Криса Олег Йосипович, старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

Кромкач Вікторія Олександрівна, студент, Національний університет «Львівська політехніка»

Кузьмін Олег Євгенович, доктор екон. наук, професор, директор Інституту економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка»

Кузьо Наталія Євгенівна, старший викладач кафедри маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка»

Лагутін Василь Дмитрович, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет

Лакіза Вікторія Володимирівна, старший викладач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка»

Легкобит І. С., студент, Національний університет «Львівська політехніка»

Линник Олександра Олександрівна, канд. екон. наук, асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

Лисенко Ірина Володимирівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, Чернігівський національний технологічний університет

Лисенко Наталя Володимирівна, аспірант, Чернігівський національний технологічний університет

Лозинський Василь Тарасович, асистент кафедри маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка»

Лучин С.В., студент, Національний університет «Львівська політехніка»

Любомудрова Надія Петрівна, канд. економ. наук, менеджменту персоналу та адміністрування, Національний університет «Львівська політехніка»

Мазур Назарій Миколайович, магістр кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

Мамчин Мирослава Михайлівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка»

Мариніна Світлана Валеріївна, канд. екон. наук, доцент кафедри інформаційно-аналітичної та інноваційної діяльності, Київський інститут інтелектуальної власності та права Національного університету «Одеська юридична академія»

Маслак Олександр Олександрович, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка»

Мельник Ольга Григорівна, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка»

Михальчишин Наталія Лук'янівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

Мірзодаєва Тетяна Віталіївна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри туризму та рекреації, Київський національний торговельно-економічний університет

Міхневич С.І., аспірант Київський національний торговельно-економічний університет

Мних Ольга Богданівна, доктор екон. наук, професор, професор кафедри маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка»

Мороз Ірина Олегівна, канд. екон. наук, доцент кафедр економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет

Мороз Олег Васильович, доктор екон. наук, професор, професор кафедри менеджменту та моделювання в економіці, Вінницький національний технічний університет

Новаківський Ігор Іванович, канд. економ. наук, доцент кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка»

Новікова Ольга Федорівна, доктор екон. наук, професор, Інститут економіки промисловості НАН України

Пандас Анастасія Валеріївна, канд. економ. наук, доцент кафедри економіки підприємства, Одеська державна академія будівництва та архітектури

Паробецька Ірина Михайлівна, канд. біолог. наук, доцент кафедри організації і управління охороною здоров'я ФПДО

Панчишин Степан Михайлович, доктор екон. наук, професор, професор кафедри аналітичної економії і міжнародної економіки, Львівський національний університет імені Івана Франка

Петренко Наталія Валеріївна, аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет

Петришин Наталія Ярославівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка»

Петрова Ірина Леонідівна, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри маркетингу та поведінкової економіки Університету економіки та права «КРОК»

Петровський Петро Михайлович, доктор держ. упр., професор, завідувач кафедри державного управління ЛРІДУ НАДУ при Президентові України

Підкамінний Ігор Миколайович, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет

Полтавцева Анастасія Ігорівна, магістр, Національний університет «Львівська політехніка»

Поляк Наталія Ігорівна, студент кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка»

Полянська Алла Степанівна, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та адміністрування, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Поплавська Жанна Василівна, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

Прийма Леся Петрівна, асистент кафедри маркетингу і логістики, Національний університет «Львівська політехніка»

Пушак Вікторія Ярославівна, студент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

- Пушак Галина Іванівна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
- Руда Ірина Ігорівна**, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту, Львівський державний університет внутрішніх справ
- Руда Мар'яна Володимирівна**, канд. економ. наук, старший викладач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка»
- Руда Ольга Іванівна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки та економічної безпеки, Львівський державний університет внутрішніх справ
- Рябокоть С.С.**, кафедра теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
- Рябченко Кристина Миколаївна**, аспірант кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії, Харківський Національний Університет імені В. Н. Каразіна
- Савка Юлія Василівна**, аспірант кафедри менеджменту та адміністрування, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
- Сагер Людмила Юрївна**, канд. економ. наук, старший викладач кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю, Сумський державний університет
- Садова Уляна Ярославівна**, доктор екон. наук, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
- Свистільник Вікторія Юрївна**, аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет
- Селюченко Надія Євстахіївна**, канд. економ. наук, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка»
- Сенів Лідія Анатоліївна**, канд. екон. наук, старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
- Сенів Ростислав Павлович**, заступник начальника СВ Ужгородського ВП ГУНП в Закарпатській області
- Сигида Любов Олексіївна**, асистент кафедри маркетингу на управління інноваційною діяльністю, Сумський державний університет
- Сидорчук Ористлава Григорівна** канд. наук з держ. упр., доцент, Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України
- Склярук Тетяна Василівна**, канд. екон. наук, старший викладач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування, Національний університет «Львівська політехніка»
- Скорик Галина Іванівна**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
- Скребець Ірина Володимирівна**, асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
- Стасів Світлана Іванівна**, студент, Національний університет «Львівська політехніка»
- Степура Тетяна Михайлівна**, канд. економ. наук, доцент, завідувач кафедри економіки та підприємництва, Львівська філія ПВНЗ «Європейський університет»
- Стеців Мирослава Романівна**, студент, Національний університет «Львівська політехніка»
- Стецюк Петро Іванович**, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»
- Табакхариук Мирослав Олександрович**, канд. економ. наук, засновник компанії «МТ-інвест»

Терлецька Вікторія Олександрівна, асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

Томич Мар'яна Ігорівна, аспірант, Національний університет «Львівська політехніка»

Тревого Олена Ігорівна, канд. екон. наук, старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

Фалович Володимир Андрійович, канд. екон. наук, доцент кафедри промислового маркетингу Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Філюк Галина Михайлівна, доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Фуртак Іван, кафедра організації і управління охорони здоров'я, Львівський національний університет імені Данила Галицького

Харзівлі Юрій Михайлович, доктор екон. наук, старший науковий співробітник відділу регуляторної політики та розвитку підприємництва, Інститут економіки промисловості НАН України

Шевченко А. І., аспірант, Національний інститут стратегічних досліджень

Шевчук Лілія Михайлівна, магістр кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет «Львівська політехніка»

Шиманська К.В., Житомирський державний технологічний університет

Шишковський Сергій Вікторович, канд. екон. наук, асистент кафедри технологій управління Національний університет «Львівська політехніка»

Шкварчук Людмила Олександрівна, доктор екон. наук, професор кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка»

Шкуропадська Діана Борисівна, аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет

Щербакова Таміла Анатоліївна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики, Київський національний торговельно-економічний університет

Яцик Марія Ігорівна, студент кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка»

Ельгувірі Хатім, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин, Університет економіки та права «КРОК»

Dar'ya Cherednichenko, Chief Economist, Antimonopoly Committee of Ukraine

Ireneusz Drabik, doctor, Uniwersytet Pedagogiczny im. KEN w Krakowie

Jerzy Kuck, doctor, Wojskowa Akademia Techniczna

Sergii Lakhno, Director of Department for competition policy Antimonopoly committee of Ukraine

Andrzej Limański, prof. nadzw. UŚ doctor hab., Uniwersytet Śląski

Toczyńska Joanna, doctor, Politechnika Śląska, Instytut Zarządzania, Administracji i Logistyki

Wengierek Maria, doctor nauk ekonomicznych, adiunkt WSB w Poznaniu nauk ekonomicznych, Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu o. Chorzów

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції
«Проблеми формування та реалізації конкурентної політики»

Укладач *Л.А. Сенів*

Відповідальний за випуск *Ж.В. Поплавська*

Технічний редактор *Ю. Тройнін*

Підписано до друку 17.09.2017р. Формат 60x84/16
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman
Офсетний друк. Наклад 100 прим.

Друк: СПДФО «Марусич М.М.»
пл. Я. Осмомисла, 5/11
тел./факс +38 (032) 261 51 31
e-mail : interprint-m@rambler.ru