

сусідніх держав, які є членами європейської унії, обумовлюючи односторонні міграційні потоки. Зокрема, статистичні порівняння даних територій додатково доводять, що майже за майже за всіма показниками реалізації підприємницького потенціалу польська сторона перевищує українські позиції у 2-5 разів. Особливе місце в цьому порівнянні посідає кількість зареєстрованих виробничих підприємств різного профілю, яких є на порядок більше у порівняльній адміністративно-територіальній одиниці Польщі. Об'єктивно, що за такою чисельністю виробничих підприємницьких структур, тягнуться: робочі місця, дохідна частина бюджету домогосподарств, вищий рівень заробітної плати та, загалом, фінансові поступлення до місцевих бюджетів. Не слід нехтувати й тим, що паралельно формується сучасний новаційно-інфраструктурний простір системи бізнесу (до нього відносять: індустріальні й технологічні парки, бізнес-інкубатори), який дозволяє ефективно перетворювати новації в реальні конкурентоспроможні продукти продажу з високою доданою вартістю.

Принциповою перепоною, на думку автора, до підвищення рівня реалізації підприємницького потенціалу українських учасників прикордонних територій Львівщини (Жовківський, Мостиський, Старосамбірський, Турківський, Яворівський райони) у програмах міжнародної технічної допомоги є потреба у співфінансуванні проектів із місцевих бюджетів (не менше 10% його загальної вартості). Виходячи з того, що в області виконується майже 50 проектів у контексті транскордонної взаємодії на суму понад 70 млн євро (де половина суми фінансові ресурси українських учасників) то ці питання доцільно вирішувати лише в рамках застосування програмно-цільового підходу, який є ефективним в управлінні підприємницьким потенціалом прикордонних територій.

#### **Література:**

1. Карпінський Б.А. Збалансованість фінансової системи: методологія, оцінка, порівняння: монографія / Б.А. Карпінський. – Львів: Логос, 2005. – 496 с.
2. Карпинский Б.А. Стратегиология развития экономической системы государства: основы, финансовые вызовы, диспропорции // Финансовое управление развитием экономических систем : монография / О.О. Ардасова, Д.А. Демин, Б.А. Карпинский и др.; под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: СИБПРИНТ, 2012. – С. 269-289.

### **ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Гринюк Н.А., к.е.н., доцент  
Київський національний торговельно-економічний університет*

Головна мета розвитку зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації України полягає, насамперед, у підвищенні організаційно-

економічної ефективності здійснення зовнішньоторговельних операцій як важливого напрямку зміцнення і динамічного розвитку споживчої кооперації, посилення її ролі у виконанні соціально-економічних завдань на споживчому ринку в умовах зростання конкуренції [1, 2].

Для підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності системи необхідно забезпечити виконання ряду заходів, а саме: ведення оперативного моніторингу ефективності зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації як на рівні окремих підприємств, так і системи в цілому; підвищення продуктивності та зменшення видатків експортного виробництва.

Розвиток експортного потенціалу споживчої кооперації України можливо забезпечити, насамперед, шляхом підвищення ефективності використання наявного експортного потенціалу, розширення існуючої номенклатури експортних товарів та підвищення їх конкурентоспроможності за рахунок:

1. Відновлення експортних «ніш» на зарубіжних ринках товарів традиційної номенклатури споживчої кооперації внаслідок: збільшення обсягів виробництва й експорту продукції традиційної номенклатури споживчої кооперації внаслідок реалізації програми підвищення ефективності господарювання; розширення виробництва товарів з високим ступенем переробки, і, відповідно, експорту конкурентоспроможної продукції внаслідок реалізації програм повного виробничого циклу і використання маркетингових заходів (розробка сучасної упаковки та маркування, реклама на зовнішніх ринках).

2. Залучення до експортних ресурсів нових товарів, які користуються постійним попитом на зовнішньому ринку: розширення обсягів експорту послуг внаслідок розвитку інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності споживчої кооперації і підвищення кваліфікаційного рівня кадрового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності; створення технопарків та інноваційних структур інших типів з метою підвищення технічного та технологічного рівня виробництва, освоєння потенційних зарубіжних ринків, визначення експортної спеціалізації системи споживчої кооперації в міжнародному поділі праці.

3. Підвищення конкурентоспроможності кооперативних підприємств на основі реалізації цільових програм їх реструктуризації: забезпечення фінансових, технічних, технологічних та організаційних умов для налагодження і розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції; запровадження нових кооперативних форм інтегрування (між підприємствами в середині системи споживчої кооперації; між підприємствами споживчої кооперації і підприємствами інших форм власності) шляхом створення багатофункціональних кооперативів (виробничих, постачальницьких, сервісних, маркетингових, кредитних кооперативів) та спільних підприємств; активізацію діяльності кооперативних інформаційно-консалтингових фірм шляхом підвищення ефективності маркетингових досліджень, аналізу зовнішніх ринків з метою обґрунтування пріоритетної структури товарного експорту та імпорту технологій і обладнання кооперативних підприємств;

розробки довгострокових програм щодо збуту експортної продукції кооперативних підприємств; диверсифікацію діяльності кооперативних підприємств у високоприбуткових сферах зовнішньоекономічної діяльності (розвиток іноземного туризму, митно-консигнаційної, лізингової діяльності, франчайзингу) і спрямування одержаних від діяльності фінансових ресурсів на розвиток експортного потенціалу.

4. Розробки системи залучення іноземних капіталів та формування сприятливого інвестиційного клімату в сфері діяльності споживчої кооперації на основі: реалізації організаційно-економічних заходів визначення пріоритетних територій для іноземного інвестування; підготовки проекту законодавчого закріплення сприятливого інвестиційного клімату в сфері діяльності споживчої кооперації; встановлення зв'язків з міжнародними програмами технічної допомоги, інвестиційними фондами з метою залучення потенційних інвесторів.

Виявлені чинники розвитку експортного потенціалу національної системи споживчої кооперації повинні стати основою формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності кооперативного сектора України як складової євроінтеграційних пріоритетів національної економіки. Головною метою розвитку європейської інтеграції кооперативного сектора національної економіки слід вважати підвищення організаційно-економічної ефективності зовнішньоекономічного співробітництва як важливого напрямку трансформації, зміцнення і динамічного розвитку споживчої кооперації в умовах активізації співробітництва України та ЄС та розвитку міжнародного кооперативного руху.

#### **Література:**

1. Стратегія розвитку споживчої кооперації України до 2020 рр. – К.: Укоопспілка, 2015. – 44 с.
2. Юрко І.В. Експортний потенціал споживчої кооперації: оцінка та шляхи розвитку / І.В. Юрко // Вісник ЛКА. Серія економічна. – Вип. 7. – Львів: Коопосвіта, 2010. – С. 167-174.

### **ДО ПИТАННЯ ПРО ПРОБЛЕМИ КРОС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ**

*Дяченко Л.А., к.е.н., доцент  
ВП «Львівська філія Київського національного університету  
культури і мистецтв»*

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств сфери туризму є важливим чинником формування міжкультурних комунікацій та позитивного іміджу України у світі.

Слід зазначити, що менеджери туристичних підприємств взаємодіють із різними країнами та пропонують для зарубіжних споживачів туристичні послуги в Україні.