

4. Карпінський Б.А., Залуцька Н.С. Особливості реформування податкової системи України// Наук. вісник НЛТУУ: Зб. наук.-техн. праць. – Львів: НЛТУУ. – 2006, вип. 16.7. – С. 186-191.
5. Карпінський Б.А., Залуцька Н.С. Удосконалення взаємовідносин податкової служби з платниками податків// Актуальні проблеми економіки. – 2007, № 2. – С. 128-136.
6. Крисоватий А.І., Кізима А.Я. Податковий менеджмент: Навч. пос. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 304 с.
7. Мокряк В., Мокряк Е. Корпоративне управління великими промисловими підприємствами: сучасний стан та актуальні проблеми// Економіка України. – 2007, № 4. – С. 51.
8. Рибак С., Лазерник Л. Фінансові аспекти економічного зростання в Україні// Фінанси України. – 2007, № 3. – С. 22-32.
9. Податкові важелі стимулювання економічного зростання/ Єфименко Т.І.// Наук. пр. Н.-д. фін. ін-ту при М-ві фінансів України. – 2006, вип. 2(35). – С. 33-37.
10. Соколовська А.М. Податкова політика в Україні у контексті її впливу на розвиток економіки// Фінанси України. – 2006, № 9. – С. 65-82.
11. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Прес. – 2004. – 454 с.
12. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його удосконалення на сучасному етапі// Економіка України. – 2007, № 4. – С. 39-42.
13. Karpinsky B.A., Bozsko S.M. Economic growth at sustainable development of economy. The monography. – Lviv: Prostir-M, 2006. – 376 p.

УДК 339.137.2:658.0

Доц. Д.Ю. Масленніков; магістр В.М. Ліпінський –
Львівська КА

СТРАТЕГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено поняття конкурентоспроможності і конкурентні переваги, їх важливість для підприємства, обґрунтування стратегії їх забезпечення.

*Assist. prof. D.Yu. Maslennikov; master's degree V.M. Lipinskiy –
L'viv commercial academy*

Strategic providing of competitiveness of enterprise

Probed concept competitiveness and competitive edges, their importance for enterprise, ground of strategy of their providing.

Протягом перших десяти років в Україні ситуація у підприємстві складалася таким чином, що підприємствам удавалося досягти успіху, а виходить, і забезпечити свою конкурентоспроможність із мінімальними витратами.

Розвиток підприємства можна розглядати як стратегічний напрям його діяльності. Кожне підприємство намагається досягнути та реалізувати свої конкурентні переваги. Конкурентні переваги – це ті унікальні відчутні і невідчутні активи, якими володіє фірма, ті галузі діяльності, які стратегічно важливі для даного бізнесу, які допомагають перемагати у конкурентній боротьбі. Конкурентні переваги існують тоді, коли ви можете одержати рентабельність вищу середньої для фірм даної галузі або сегменту ринку.

Необхідно відзначити, що протягом цього ж часу дослідники та підприємці усвідомили, що приклади успішної діяльності не можна пояснити тільки загальними стратегіями або особливостями організації. На думку Кау: "Не існує єдиного рецепту чи загальних стратегій, що забезпечили б корпоративний успіх... їх не може бути, тому що інакше їх загальне застосування

виключало б появу будь-яких конкурентних переваг". Отже, напрямок дослідження, перемістився на визначення джерел конкурентних переваг. Конкурентна перевага – це чинник чи комбінація чинників, яка робить діяльність організації більш успішною порівняно з конкурентами у конкурентному середовищі і не може бути легко повторена конкурентами.

Дослідники розрізняють коротко- та довготермінові конкурентні переваги. З часом було визначено декілька джерел конкурентних переваг. Вони включають організаційні ресурси та можливості, успішність впровадження стратегії, час, новаторство та творчість. Прихильники ресурсної теорії формулювання стратегії вважають ресурси та можливості основним джерелом конкурентних переваг. Вони переконують, що стратегію необхідно базувати на сильних сторонах компанії, не зосереджуючись на зовнішньому оточенні.

Ще з появою стратегічного планування і розвитком теорії конкуренції з'явився підхід до забезпечення конкурентоспроможності підприємств, заснований на стратегіях конкуренції. Не вдаючись у подробиці, варто помітити, що цей підхід дає змогу провести аналіз конкурентних переваг, що досягаються, підприємства, але не дає точного кількісного вираження результатів оцінки і тому не можна взяти його за основу сучасної системи забезпечення конкурентоспроможності.

Конкурентні переваги неможливо зрозуміти, вивчаючи підприємство загалом, тому що ці переваги формуються протягом усебічної діяльності: проектування, виробництво, маркетинг, збут, а також виникнення динамічних функцій. Саме такий аналіз дає змогу визначити, де ви конкурентоспроможні, а де вразливі, і що лежить в основі вашої конкурентоспроможності, які помітні і непомітні ресурси. Помітні або відчутні ресурси можуть бути тільки фізичні й фінансові активи фірми, відображені в бухгалтерському балансі (основні фонди, запаси, грошові засоби тощо). Невідчутні ресурси або нематеріальні активи, зазвичай, є якісною характеристикою фірми. Сюди входять не пов'язані з людьми невідчутні активи – торгова марка, престиж, імідж фірми і невідчутні людські ресурси – кваліфікація персоналу, досвід, компетенція, популярність управлінської команди, загалом людський капітал.

На практиці конкурентні переваги можуть мати різноманітні форми залежно від специфіки галузі, товару і ринку. Головна вимога – ваша відміна від конкурентів повинна бути реальною, виразною, істотною. Намагайтесь захистити свої конкурентні переваги (монополія, патенти, таємність тощо). Фірма, зазвичай, повинна мати декілька (4-5) конкурентних переваг. Стратегія досягнення конкурентних переваг для фірми – це диференціація продукції (послуг) та лідерство у витратах (собівартості), а також стратегія першопрохідника (ранній вихід на ринок), фокусування (зосередження), синегізм.

До конкурентних переваг зазвичай, належать такі складові: економія у обсязі виробництва (масштаб);

- економія за рахунок навчання персоналу та поліпшення організації праці;
- вдосконалення конструкції товару;
- автоматизація виробничих процесів та збуту;
- місцезнаходження фірми;
- урядові пільги, субсидії тощо;

- культура низьких витрат;
- низькі витрати на сировину, трудові ресурси і збут товарів;
- більш низькі витрати за рахунок угод з постачальниками, інтеграції тощо.

Наведене вище обумовлює необхідність теоретичного і практичного дослідження існуючих методик, а також вирішення проблемних питань в рамках роботи щодо обґрунтування стратегії забезпечення конкурентних переваг та посилення конкурентоспроможності підприємства.

Література

1. **Виноградов О.А.** Методи аналізу конкурентоспроможності впровадження інновацій на засадах маркетингу// Актуальні проблеми економіки. – 2006, № 1. – С. 23-24.
2. **Гринько Т.** Фактори конкурентоспроможності підприємств// Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2004, № 2. – С. 18-20.
3. **Корецький М.Х.** Формування конкурентоспроможності підприємств у ринкових умовах// Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2005, № 1. – С. 98-102.

УДК 336:76

Проф. О.Д. Вовчак, д-р екон. наук – Львівська КА

ВКЛАДИ НАСЕЛЕННЯ ЯК ВАЖЛИВЕ ЗОВНІШНЄ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглядаємо тенденції формування вкладень населення як чинника зростання банківських інвестицій, досліджуємо їх структуру та шляхи подальшого залучення в банківську сферу.

Ключові слова: заощадження населення, депозити фізичних осіб, довіра до банків та національних грошей, чинники залучення вкладів.

Prof. O.D. Vovchak – L'viv commercial academy

Holdings of population as important outsourcing of financing of bank investment activity in Ukraine

The tendencies of forming of investments of population as factor of growth of bank investments are examined, their structure and ways of the subsequent bringing in a bank sphere is explored.

Keywords: economy of population, deposits of physical persons, trust to the banks and national money, factors of bringing in of holdings.

Розвинена економіка може ефективно функціонувати тільки за умов добре налагодженої системи кредитування та інвестування. Важливою умовою розвитку економіки, забезпечення високого рівня її конкурентоспроможності, вирішення низки соціальних проблем та підвищення рівня життя населення є зростання ресурсного потенціалу банків, що значною мірою залежить від залучення вкладів населення.

Питання залучення банками ресурсів досліджувалися у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, зокрема, Б.С. Івасіва, А.М. Мороз, М.І. Лагутіна, М.І. Савлука, М.П. Денисенка, Б.Л. Луціва, Т.В. Майорової, А.А. Пересади, Л.О. Примостки, С.К. Реверчука, М.І. Крупки, Ф.С. Мишкіна, Р.Г. Габбарда, В.М. Гейця та ін.

Водночас сьогодні через ще досить низький рівень життя та реальних грошових доходів заощаджувальні можливості переважної більшості насе-