

УДК 658.5:621

## ДІАГНОСТУВАННЯ ДОСТАТНОСТІ ОБСЯГІВ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

О.Ю. Ємельянов<sup>1</sup>, А.Л. Висоцький<sup>2</sup>, Т.О. Петрушка<sup>3</sup>

Розроблено теоретичні та методичні засади діагностування достатності обсягів збутової діяльності промислових підприємств на засадах виділення класів значень цих обсягів, що дасть змогу провести якісну градацію їх можливих значень. Показано, що процедура діагностування достатності обсягів збутової діяльності промислового підприємства має базуватися на моделі обсягів його беззбиткової роботи. Розроблено метод, за допомогою якого можливо встановити, наскільки достатніми є обсяги збуту кожного виду продукції підприємства з погляду забезпечення певного рівня отриманих фінансових результатів. Запропоновано здійснювати діагностування рівня збутової діяльності промислового підприємства на засадах виділення п'яти класів значень обсягів цієї діяльності. При цьому розглянуто два випадки, а саме: коли ціна продукції не змінюється із зміною натуральних обсягів її виготовлення та коли ціна продукції лінійно зменшується із збільшенням натуральних обсягів її виготовлення.

**Ключові слова:** діагностування, збут, підприємство, клас значень, градація, беззбитковість.

**Постановка проблеми.** На сьогодні умови функціонування вітчизняних промислових підприємств значно ускладнюються, що зумовлено посиленням конкурентної боротьби, нестабільністю попиту, зростанням цін на певні види виробничих ресурсів тощо. У зв'язку з цим підвищуються вимоги до ступеня обґрунтованості виробничих програм суб'єктів господарювання стосовно переліку та обсягів тих видів продукції, яку планується виготовляти.

Загалом, для більшості промислових підприємств України характерний низький рівень ефективності їх господарської діяльності, що обумовлено, насамперед, низьким попитом на низку видів промислової продукції, а також посиленням конкурентної боротьби на внутрішньому та зарубіжних ринках її збуту, в якій значна кількість вітчизняних промислових підприємств програє внаслідок недостатнього рівня їх технічного та технологічного розвитку.

Проте, поряд із об'єктивними причинами, які зумовлюють незадовільний фінансовий стан багатьох вітчизняних промислових підприємств, варто вказати також на відсутність у них дієвої системи пошуку та реалізації резервів зростання фінансових результатів господарської діяльності. Своєю чергою, знаходження та реалізація невикористаних можливостей збільшення фінансових результатів діяльності промислових підприємств потребує попереднього діагностування достатності обсягів їх збутової діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання діагностування діяльності підприємств розглянуто у багатьох наукових публікаціях, зокрема у [2, с. 87-119; 3, с. 89-92; 9, с. 9-54 та ін.], автори яких досліджують сутність поняття економічної діагностики, її види та критерії проведення. При цьому більшість науковців дотримуються думки про те, що діагностика діяльності підприємства

повинна передбачати оцінювання його фінансово-економічного стану за допомогою системи економічних індикаторів з подальшим отриманням висновків про цей стан та розробленням заходів з його покращення.

Потрібно зазначити існування низки плідних наукових досліджень проблеми діагностування економічного потенціалу суб'єктів підприємництва та його окремих різновидів. Зокрема, результати таких досліджень, що містять концептуальні положення з оцінювання рівня економічних можливостей підприємств, наведено у працях [5, с.198-247; 6, с. 157-163; 7, с. 69-74; 8, с. 115-117; 11, с. 87-91 та ін.]. Також науковці, зокрема у [1, с. 76-123; 4, с. 75-78; 10, с. 77-80 та ін.], запропонували низку обґрунтованих підходів до діагностики такого складного явища, яким є розвиток підприємства. Використання цих підходів дає змогу оцінити рівень економічного розвитку суб'єктів господарювання та виявити резерви щодо його прискорення та оптимізації його темпів і пропорцій.

Проте не усі сторони господарської діяльності підприємств на цей час піддаються належному діагностуванню, що зумовлено відсутністю відповідних методичних розробок з його здійснення. Зокрема, це стосується питання діагностування достатності обсягів збутової діяльності промислових підприємств, яке переважно зводиться до вимірювання рівня ділової активності у процесі оцінювання фінансового стану суб'єкта підприємництва. Однак, оцінювання ділової активності підприємств згідно з традиційними підходами до його здійснення не передбачає встановлення формалізованих критеріїв достатності обсягів збутової діяльності, що не дає змоги подати якісну оцінку наявного рівня фінансових результатів господарської діяльності підприємств.

**Мета роботи** полягає у розробленні теоретичних та методичних засад діагностування достатності обсягів збутової діяльності промислових підприємств на засадах побудови класів значень цих обсягів, що дасть змогу провести якісну градацію їх можливих значень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У процесі аналізування збутової діяльності промислових підприємств важливо встановити, наскільки достатніми є обсяги збуту їхньої продукції з погляду забезпечення певного рівня фінансових результатів такої діяльності. Вирішення цього завдання здійснюють шляхом проведення діагностики достатності обсягів збутової діяльності суб'єктів господарювання.

Проведене дослідження показало, що процедура діагностування достатності обсягів збутової діяльності промислового підприємства має базуватися на моделі обсягів його беззбиткової роботи; при цьому ця модель повинна бути узагальнена на випадок, коли підприємство отримуватиме певний додатний розмір прибутку. За таких умов можна виділити п'ять класів значень обсягів збуту певного виду продукції підприємства:

- 1) коли натуральні обсяги збуту продукції зумовлюють отримання такої величини фінансових результатів, яка є недостатньою для відтворення основних засобів підприємства (навіть у частковому розмірі). Цей випадок постає, якщо натуральні обсяги збуту підприємством певного виду продукції призводять до отримання ним такої величини маржинального доходу (різниці між чистим доходом від даного виду продукції та змінними витратами на її виготовлення та реалізацію), яка не перевищує величини постійних витрат, перенесених на

<sup>1</sup> доц. О.Ю. Ємельянов, канд. екон. наук – НУ "Львівська політехніка";

<sup>2</sup> ст. викл. А.Л. Висоцький, канд. екон. наук – НУ "Львівська політехніка";

<sup>3</sup> доц. Т.О. Петрушка, канд. екон. наук – НУ "Львівська політехніка"

сукупний обсяг реалізації даного виду продукції, за вирахуванням амортизаційних відрахувань у величині цих витрат;

- 2) коли натуральні обсяги збуту зумовлюють отримання такої величини фінансових результатів, яка є достатньою для часткового або повного простого відтворення основних засобів підприємства, але є недостатньою для їх розширеного відтворення. Цей випадок постає, якщо натуральні обсяги збуту підприємством певного виду продукції призводять до отримання ним такої величини маржинального доходу, яка перевищує величину постійних витрат, перенесених на сукупний обсяг реалізації даного виду продукції, за вирахуванням амортизаційних відрахувань, але є не більшою за величину постійних витрат включно з амортизаційними відрахуваннями;
- 3) коли натуральні обсяги збуту зумовлюють таку величину прибутку від операційної діяльності, яка не перевищує мінімально припустимий його розмір, що відповідає безризиковому рівню прибутковості інвестицій у виготовлення та реалізацію даного виду продукції. Цей випадок постає, якщо натуральні обсяги збуту підприємством певного виду продукції зумовлюють отримання ним такої величини маржинального доходу, яка перевищує величину постійних витрат, перенесених на сукупний обсяг реалізації даного виду продукції, але є не більшою суми цих витрат та результату множення величини вкладених інвестицій у цю продукцію на безризикову норму їх прибутковості;
- 4) коли натуральні обсяги збуту зумовлюють таку величину прибутку від операційної діяльності, яка перевищує мінімально припустимий його розмір, що відповідає безризиковому рівню прибутковості інвестицій у виготовлення та реалізацію даного виду продукції, але є меншою за розмір прибутку, що відповідає нормі прибутковості інвестицій у дану галузь промисловості (з урахуванням ризикованості відповідного виду економічної діяльності). Цей випадок постає, якщо натуральні обсяги збуту підприємством певного виду продукції призводять до отримання ним такої величини маржинального доходу, яка перевищує суму постійних витрат на увесь обсяг даної продукції та результату множення величини вкладених інвестицій у цю продукцію на безризикову норму їх прибутковості, але є не більшою суми постійних витрат та результату множення величини вкладених інвестицій у цю продукцію на норму їх прибутковості з урахуванням ризикованості даного виду економічної діяльності;
- 5) коли натуральні обсяги збуту зумовлюють таку величину прибутку від операційної діяльності, яка перевищує розмір прибутку, що відповідає нормі прибутковості інвестицій у дану галузь промисловості (з урахуванням ризикованості відповідного виду економічної діяльності). Цей випадок постає, якщо натуральні обсяги збуту підприємством певного виду продукції призводять до отримання ним такої величини маржинального доходу, яка перевищує суму постійних витрат та результату множення величини вкладених інвестицій у цю продукцію на норму їх прибутковості з урахуванням ризикованості даного виду економічної діяльності.

Використовуючи методику розрахунку обсягів безбиткової роботи підприємства, можна встановити аналітичні вирази для визначення меж кожного класу значень критеріального показника діагностування достатності обсягів збутової діяльності промислового підприємства. Ці вирази будуть мати такий вигляд:

- для першого класу значень критеріального показника діагностування (обсягів збуту підприємством певного виду продукції)

$$O_3 \leq \frac{P_{ва}}{Ц - 3_в}; \quad (1)$$

- для другого класу значень критеріального показника діагностування

$$\frac{P_{ва}}{Ц - 3_в} < O_3 \leq \frac{P_в}{Ц - 3_в}; \quad (2)$$

- для третього класу значень критеріального показника діагностування

$$\frac{P_в}{Ц - 3_в} < O_3 \leq \frac{P_в + I \times E_б}{Ц - 3_в}; \quad (3)$$

- для четвертого класу значень критеріального показника діагностування

$$\frac{P_в + I \times E_б}{Ц - 3_в} < O_3 \leq \frac{P_в + I \times E_p}{Ц - 3_в}; \quad (4)$$

- для п'ятого класу значень критеріального показника діагностування

$$O_3 > \frac{P_в + I \times E_p}{Ц - 3_в}; \quad (5)$$

де:  $O_3$  – натуральний обсяг реалізації підприємством даного виду продукції за певний проміжок часу;  $P_{ва}$  – постійні витрати на увесь обсяг даної продукції за відповідний проміжок часу без врахування амортизаційних відрахувань, грн;  $Ц$  – середня за певний проміжок часу відпускна ціна одиниці даного виду продукції без ПДВ, грн;  $3_в$  – середні за певний проміжок часу змінні витрати на виготовлення та реалізацію одиниці даного виду продукції підприємства, грн;  $P_в$  – постійні витрати на увесь обсяг даної продукції за відповідний проміжок часу з урахуванням амортизаційних відрахувань, грн;  $I$  – обсяги інвестицій, вкладених у виготовлення та реалізацію даного виду продукції, грн;  $E_б$  – безризикова норма прибутковості інвестицій, частки одиниці;  $E_p$  – норма прибутковості інвестицій у даний вид економічної діяльності з урахуванням її ризикованості, частки одиниці.

Варто зазначити, що класична модель розрахунку безбиткового обсягу роботи підприємства базується на припущенні про те, що ціна одиниці продукції не змінюється із зміною натуральних обсягів її виготовлення підприємством. Проте на практиці у випадку, коли підприємство є достатньо великим для того, щоб впливати на ціну на свою продукцію, регулюючи фізичні обсяги її виробництва та реалізації, зростання цих обсягів закономірно призводитиме до певного зниження ціни на продукцію. Зокрема, у першому наближенні залежність між ціною та натуральним обсягом виготовлення та реалізації певного виду продукції підприємства може бути апроксимована лінійною функцією, що матиме такий вигляд:

$$Ц(O_3) = Ц_0 - Ц' \times O_3, \quad (6)$$

де:  $Ц(O_3)$  – ціна одиниці певного виду продукції підприємства як функція від натуральних обсягів її збуту  $O_3$ , грн;  $Ц_0$  – початкова ціна одиниці продукції даного виду, яка відповідає умові рівності  $O_3$  нулю, грн;  $Ц'$  – граничний питомий чистий дохід підприємства від збуту даного виду продукції (показує зменшення

величини чистого доходу на одиницю продукції при зростанні фізичних обсягів її реалізації на цю одиницю), грн.

За таких умов рівняння для визначення верхньої межі першого класу значень критеріального показника діагностування достатності обсягів збутової діяльності підприємства за певним видом його продукції буде мати такий вигляд:

$$(C_0 - C' \times O_3 - 3_6) \times O_3 = P_{ва}. \quad (7)$$

Побудувавши подібні рівняння для верхніх значень меж інших класів значень критеріального показника діагностування достатності обсягів збутової діяльності підприємства та розв'язавши їх відносно змінної величини  $O_3$ , отримуємо такі аналітичні вирази для визначення меж кожного класу значень критеріального показника:

- для першого класу значень критеріального показника діагностування

$$O_3 \leq \frac{C_0 - 3_6 - \sqrt{(C_0 - 3_6)^2 - 4 \times C' \times P_{ва}}}{2 \times C'}; \quad (8)$$

- для другого класу значень критеріального показника діагностування

$$\frac{C_0 - 3_6 - \sqrt{(C_0 - 3_6)^2 - 4 \times C' \times P_{ва}}}{2 \times C'} < O_3 \leq \frac{C_0 - 3_6 - \sqrt{(C_0 - 3_6)^2 - 4 \times C' \times P_6}}{2 \times C'}; \quad (9)$$

- для третього класу значень критеріального показника діагностування

$$\frac{C_0 - 3_6 - \sqrt{(C_0 - 3_6)^2 - 4 \times C' \times P_6}}{2 \times C'} < O_3 \leq \frac{C_0 - 3_6 - \sqrt{(C_0 - 3_6)^2 - 4 \times C' \times (P_6 + I \times E_6)}}{2 \times C'}; \quad (10)$$

- для четвертого класу значень критеріального показника діагностування

$$\frac{C_0 - 3_6 - \sqrt{(C_0 - 3_6)^2 - 4 \times C' \times (P_6 + I \times E_6)}}{2 \times C'} < O_3 \leq \frac{C_0 - 3_6 - \sqrt{(C_0 - 3_6)^2 - 4 \times C' \times (P_6 + I \times E_p)}}{2 \times C'}; \quad (11)$$

- для п'ятого класу значень критеріального показника діагностування

$$O_3 > \leq \frac{C_0 - 3_6 - \sqrt{(C_0 - 3_6)^2 - 4 \times C' \times (P_6 + I \times E_p)}}{2 \times C'}. \quad (12)$$

Потрібно зазначити, що у випадку, коли залежність між ціною та натуральним обсягом виготовлення та реалізації певного виду продукції підприємства описується лінійною функцією (тобто виразом (6)) при розрахунку фізичних обсягів реалізації цієї продукції, за яких забезпечується певна величина маржинального доходу, потрібно враховувати дві додаткові обставини:

- по-перше, можливо є ситуація, за якої досягти певної величини маржинального доходу виявиться у принципі неможливим. Це відбудеться у випадку, коли у наведених вище математичних моделях вираз під коренем буде мати від'ємне значення, тобто виконуватиметься така нерівність:

$$C_0 < 3_6 + 2 \times \sqrt{C' \times M}, \quad (13)$$

- по-друге, загалом існує два значення натуральних обсягів реалізації даного виду продукції, за яких відбувається досягнення певного розміру маржинального доходу підприємства, а саме:

$$O_{31} = \frac{C_0 - 3_6 - \sqrt{(C_0 - 3_6)^2 - 4 \times C' \times M}}{2 \times C'}; \quad (14)$$

$$O_{32} = \frac{C_0 - 3_6 + \sqrt{(C_0 - 3_6)^2 - 4 \times C' \times M}}{2 \times C'}, \quad (15)$$

де:  $M$  – певний розмір маржинального доходу підприємства, який передбачається досягти від реалізації даного виду продукції, грн;  $O_{31}$ ,  $O_{32}$  – значення натуральних обсягів реалізації даного виду продукції, за яких відбувається досягнення певного розміру маржинального доходу.

При цьому у процесі проведення розрахунків до уваги варто брати тільки значення  $O_{31}$ , оскільки величина  $O_{32}$  відповідає випадку, коли обсяги збуту продукції перевищують їх оптимальне значення, за якого максимізується розмір маржинального доходу підприємства від реалізації ним даного виду продукції.

**Висновки.** Використання запропонованого методу діагностування достатності обсягів збутової діяльності дає змогу оцінити потрібні натуральні обсяги виготовлення кожного виду продукції, які підприємство має додатково виготовляти для того, щоб перейти до більш високого класу їх значень, забезпечивши цим самим більш високий рівень економічної ефективності своєї операційної діяльності.

Подальші дослідження питання діагностування достатності обсягів збутової діяльності промислового підприємства мають бути націлені на вирішення завдання визначення натуральних обсягів реалізації усієї сукупності видів продукції, що виготовляється підприємством, за яких відбувається досягнення певного розміру маржинального доходу суб'єкта господарювання.

## Література

1. Василенко В.А. Диагностика устойчивого развития предприятий : монография / В.А. Василенко. – К. : Изд-во "Центр учебн. лит-ры", 2006. – 184 с.
2. Диагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / за ред. проф. А.Е. Воронкової. – Харків : Вид. дім "ІНЖЕК", 2006. – 448 с.
3. Забродский В.А. Экспертная оценка диагностики деятельности предприятия / В.А. Забродский, Л. Трескунова, Л.И. Янов // Бизнес Информ : міжнар. наук. екон. журнал. – 1998. – № 21-22. – С. 88-93.
4. Заюкова М.С. Методичні основи оцінки рівня розвитку переробних підприємств / М.С. Заюкова // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2009. – № 8(98). – С. 75-78.
5. Костирко Л.А. Диагностика потенциала финансово-экономической стойкости предприятия : монография / Л.А. Костирко. – Харків : Вид-во "Фактор", 2008. – 336 с.
6. Кузьмін О.Є. Диагностика потенциала предприятия / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник // Маркетинг та менеджмент інновацій : зб. наук. праць. – 2011. – № 1. – С. 155-166.
7. Кунцевич В.О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2005. – № 1(43). – С. 68-75.
8. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики / Н.М. Левченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 2. – С. 114-117.
9. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : монографія / О.Г. Мельник. – Львів : Вид-во Національного університету "Львівська політехніка", 2010. – 344 с.
10. Микитенко В.В. Диагностика стратегического потенциала предприятия / В.В. Микитенко, І.А. Ігнат'єва // Вісник економічної науки України : наук. журнал. – 2005. – № 2. – С. 77-80.

11. Сидич О.В. Діагностика інноваційного потенціалу підприємств / О.В. Сидич // Вісник Полт НТУ : зб. наук. праць. – Сер.: Економіка і регіон. – 2005. – № 3 (6). – С. 87-91.

Надійшла до редакції 23.06.2016 р.

### **Емельянов А.Ю., Высоцкий А.Л., Петрушка Т.А. Диагностика достаточности объемов сбытовой деятельности промышленных предприятий**

Разработаны теоретические и методические основы диагностики достаточности объемов сбытовой деятельности промышленных предприятий на основе выделения классов значений этих объемов, что позволит провести качественную градацию их возможных значений. Показано, что процедура диагностирования достаточности объемов сбытовой деятельности промышленного предприятия должна базироваться на модели объемов его безубыточной работы. Разработан метод, с помощью которого можно установить, насколько достаточны объемы сбыта каждого вида продукции предприятия с точки зрения обеспечения определенного уровня полученных финансовых результатов. Предложено осуществлять диагностику уровня сбытовой деятельности промышленного предприятия на основе выделения пяти классов значений объемов этой деятельности. При этом рассмотрены два случая, а именно: когда цена продукции не меняется при изменении натуральных объемов ее производства и когда цена продукции линейно уменьшается при увеличении натуральных объемов ее производства.

**Ключевые слова:** диагностирование, сбыт, предприятие, класс значений, градация, безубыточность.

### **Yemelianov O.Yu., Vysotskiy A.L., Petrushka T.O. Diagnostics of Sufficiency of Sales Activity Volumes of Industrial Enterprises**

The article is aimed at the development of theoretical and methodical principles of diagnostics of sufficiency of sales activity volumes of industrial enterprises on the principles of selection of classes of values of these volumes that will allow conducting quality gradation of their possible values. It is shown that the procedure of diagnostics of sufficiency of sales activity volumes of industrial enterprise must be based on the model of volumes of their break-even operations. We have developed a method that enables measuring the sufficiency of sales volume of each type of enterprise in terms of ensuring a certain level of obtained financial results. We suggest performing diagnostics of marketing activity of industrial enterprises on the basis of allocation of five classes of values of the activity volume. The two cases are considered, namely when the price of products is not changed with the change of physical volume of manufacturing production and the price decreases linearly with increasing of physical volume of production.

**Keywords:** diagnostics, sale, enterprise, class of values, gradation, break-even.

УДК 332.14:336.22

## **ВПЛИВ ФОРМУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА**

*Г.О. Комарницька<sup>1</sup>, О.М. Мельник<sup>2</sup>*

Досліджено роль формування територіальних громад як чинника розвитку бізнес-середовища, яку відображено в податках у зв'язку із впровадженням реформи децентралізації в Україні. Усі населені пункти, зокрема міста, потребують ефективного управління їх соціально-економічним розвитком. Суть цієї проблеми полягає насамперед в урахуванні інтересів і різних компонент міського середовища, зовнішніх чинників та у за-

безпеченні, у такий спосіб, збалансованого соціально-економічного розвитку населеного пункту й прилеглих територій. Отже, розуміння процесу управління соціально-економічним розвитком великого міста має бути дещо ширшим від звичайних взаємостосунків у контексті здійснення повноважень органами місцевої влади і, відповідно, ширшим, на наш погляд, і коло його суб'єктів та об'єктів.

Проаналізовано процеси управління розвитком територій, збалансованого фінансування місцевого економічного розвитку функціонування міста до впровадження реформи децентралізації та зміни доходів громад під час дії цієї реформи. Відображено надходження податків на доходи з фізичних осіб, які розглядатимуться як кількісний показник для розвитку бізнес-середовища території. Представлено фінансову самостійність місцевих бюджетів згідно з реформою децентралізації, які становитимуть додатковий ресурс для місцевих бюджетів. Відображено податковий потенціал адміністративно-територіальної одиниці, як головної компоненти формування територіальних громад.

**Ключові слова:** реформа децентралізації, держава, урбанізація, регіон, територія, населення, податки, бізнес-середовище, місцеві бюджети, повноваження місцевих громад.

**Вступ.** У сучасних умовах формування територіальних громад трансформуються у зв'язку з впровадженням реформи децентралізації в Україні. Міста перетворюються на своєрідні фільтри між глобальним і регіональним середовищем. Унаслідок цього глобалізаційні виклики сприймаються містами, трансформуються й транслуються на регіональний рівень, передусім на прилеглі території. Великі міста найчастіше є регіональними адміністративними центрами, вони формують регіональну політику, відіграючи важливу роль у реагуванні на глобалізаційні виклики. На сьогодні в Україні відбулись зміни у перебігу урбанізаційних процесів: змінилася роль великих міст у територіальній організації суспільства, загальмувався ріст в їх існуючих межах, деформувалося поширення міського способу життя на як на прилеглі, так і на віддалені території у напрямку функціонування бізнес-середовища. Усе це актуалізує дослідження таких процесів з метою зміцнення міст – полюсів росту в системі розселення та активізації економічної діяльності в регіонах України.

**Аналіз останніх досліджень.** Обґрунтування теоретико-методологічних основ аналізу розвитку міст або урбанізаційних процесів та вивчення їх просторових і соціально-економічних особливостей у нашій країні досліджено у працях відомих географів та економістів, таких як О.І. Карий, Т.М. Качала, І.М. Комарницький, О.І. Шаблій, Л.Т. Шевчук та ін.

**Постановка завдання.** Розгляд проблемних питань створення регіону, в якому гармонійно поєднуютимуться високотехнологічна промисловість, розвинена транспортно-логістична інфраструктура, екологічне сільське господарство, оздоровчий, історичний та діловий туризм, що дасть змогу досягнути високої якості життя та безпечного довкілля на прикладі Львівщини.

**Мета роботи** – формування теоретико-методичного підґрунтя для впливу формування територіальних громад у процесі розвитку бізнесу та в умовах впровадження реформи децентралізації в Україні.

**Результати дослідження.** Львівська обл. – одна з найбільш економічно розвинених областей України, яка має низку конкурентних переваг: освічений і креативний людський капітал, традиції ефективного господарювання та використання економічного потенціалу, багаті природні та рекреаційні ресурси, наближеність до кордонів ЄС. Рациональне використання усіх цих переваг є запо-

<sup>1</sup> доц. Г.О. Комарницька, канд. екон. наук – Львівський НУ ім. Івана Франка;

<sup>2</sup> проф. О.М. Мельник, канд. екон. наук – Національної академії сухопутних військ ім. гетьмана П. Сагайдачного