

платній основі з підготовки до митного оформлення товарів чи транспортних засобів комерційного призначення підприємства, що переміщуються через митний кордон держави. У ролі консультанта митні посередники можуть забезпечувати інформаційно-консультаційний супровід митного обслуговування підприємств, надаючи суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності широкий спектр консультаційних послуг на різних етапах підготовки до митного оформлення товарів чи транспортних засобів комерційного призначення.

Своє чергою, митні органи надають суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності чи їхнім представникам повний спектр митних послуг щодо митного оформлення товарів чи транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон країни, виконуючи таким чином роль послогодавця. Також митні органи виконують роль консультанта для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у формі інформування про зміни у митному законодавстві чи митних процедурах різними способами (наприклад, через Інтернет-зв'язок), а також консультування з приводу підготовки до митного оформлення товарів чи транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон країни, виправлення допущених помилок, які були виявлені в процесі митного оформлення працівниками митних органів, тощо.

У ролі послогодавця некомерційні організації митного профілю (торгово-промислові палати, громадські ради) здебільшого надають послуги інформаційно-консультаційного характеру у сфері митного обслуговування. Крім того, до прикладу, торгово-промислові палати можуть надавати й визначений спектр формальних митних послуг (зокрема, щодо визначення коду товару відповідно до УКТ ЗЕД, тощо). Роль консультанта некомерційних організацій полягає у наданні підтримки та сприянні проходженню митних процедур суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на засадах вичерпного обґрунтованого інформаційно-консультаційного супроводу митного обслуговування підприємства. Мова йде, зокрема, про перманентне інформування підприємства щодо останніх змін у митному законодавстві, консультуванні щодо можливостей застосування спрощених митних процедур, тощо. Також некомерційні організації можуть організовувати спеціальні короткострокові чи довгострокові заходи навчального характеру щодо підвищення рівня кваліфікації та здобуття досвіду працівниками суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у сфері митного обслуговування, виконуючи при цьому роль вчителя.

Р.З. БУДИНСЬКИЙ

Національний університет "Львівська політехніка"

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВ

© Будинський Р.З., 2018

Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок про те, що проблема підтримки бізнес-проектів підприємств активно розглядається в економічно розвинутих країнах світу, насамперед, на рівні ЄС. Це пов'язано перш за все із тим, що в умовах динамічного середовища суб'єкти господарської діяльності, реалізуючи різні види бізнес-проектів, потребують підтримки з боку органів державної влади та спеціально створених з цією метою інституцій. Окрім того, не слід забувати і про те, що сьогодні бізнес перебуває під впливом нових викликів глобального середовища, які більшою чи меншою мірою впливають на існуючі чи потенційні бізнес-проекти.

Розглядаючи європейський досвід підтримки бізнес-проектів підприємств, слід першочергово відзначити ключовий критерій діагностування ефективності заходів у цій сфері – критерій приязності бізнесу. Це означає, що будь-які державні ініціативи в такому напрямку повинні бути спрямованими на підвищення рівня такої приязності. Відтак, на рівні ЄС різні фіскальні, тарифно-цінові, кредитні, податкові, монетарні, інвестиційні, технологічні та інші інструменти підтримки

бізнес-проектів суб'єктів господарювання є спрямованими саме на забезпечення належного рівня приязності підприємництву.

Ключові положення підтримки бізнес-проектів підприємств на рівні ЄС задекларовані у т.зв. 10 основних пріоритетах ЄС, що представлені Європейською Комісією [1]. Серед таких пріоритетів, зокрема, слід відзначити, насамперед, «активну позицію керівних органів і різних допоміжних інституцій ЄС щодо забезпечення економічного зростання та інвестиційного поживлення економічних процесів в умовах глобальної кризи і фінансових труднощів». З цієї метою в ЄС виокремлено напрямки, у яких пріоритетно здійснюється підтримка бізнес-проектів компаній. Ця ініціатива сприяла тому, що, попри фінансові кризи, все ж чимало суб'єктів господарювання у пріоритетних для ЄС сферах активно розвивались, посилювали свою конкурентні позиції, а також розширювали масштаби бізнесу.

Цікавим є досвід ЄС у сфері створення максимально сприятливих умов для доступу підприємств до різних джерел фінансування своїх бізнес-проектів [2, с. 10]. Так, лише завдяки ініціативі Європейського інвестиційного банку (EIB) в межах проекту «COSME» на період 2014-2020 рр. тільки для малих і середніх підприємств ЄС передбачено 1,4 млрд. європозик та інвестицій для покращення фінансового забезпечення бізнес-проектів [3, с. 16]. Також на рівні ЄС створено у 2015 р. Європейський фонд стратегічних інвестицій з початковим обсягом капіталу у розмірі 21 млрд. євро. Усе це, безумовно, сприяє активізації інвестиційної підтримки бізнес-проектів підприємств ЄС.

Серед інших практичних інструментів європейського досвіду підтримки бізнес-проектів компаній варто виокремити такі: надання гарантій стабільності та прогнозованості під час фінансування, пропагування стратегії нових експортних можливостей на ринках третіх країн, розвиток інноваційної інфраструктури, розроблення різноманітних інформаційних сервісів, розвиток електронного та цифрового середовища для бізнесу, поширення венчурного фінансування тощо.

1. *The EU explained: ten priorities for Europe.* – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2015. – 16 pp.
2. *The EU explained: competition.* – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. – 16 pp.
3. *The EU explained: enterprise.* – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. – 16 pp.

Р.О. ВИННИЧУК

Національний університет "Львівська політехніка"

ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

© Винничук Р.О., 2018

Зважаючи на сучасні тенденції в економіці та управлінні організаціями, на перший план виходять процеси по залученню талантів та ефективному менеджменту. Тому спеціалісти з управління персоналом шукають інноваційні методики та інструменти для вдосконалення своєї діяльності. Зокрема, їх погляди все частіше звертаються до маркетингових засобів, розуміючи потребу вигідно представити компанію на ринку з точки зору її привабливості для потенційних