

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

3. Позитивними організаційно-правовими передумовами розвитку зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств України є впорядкування інституційної структури управління туристичною галуззю, ухвалення нової редакції Закону України "Про туризм", затвердження комплексної цільової програми розвитку туризму України до 2010 року; негативними - перманентне реформування інституційно-організаційної структури управління туристичної галуззю в Україні, недосконалість правових аспектів фінансового забезпечення розвитку туристичної галузі, наявність значної кількості візових, митних, прикордонних формальностей, відсутність домовленостей з Європейським Союзом, недосконалість визначення правового статусу іноземних туристів на території України.

### СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Апилат Е.В. Формирование индустрии туризма – основное направление повышения качества обслуживания туристов // Вісник Харківського державного економічного університету, № 2, 2000. С.32-33.
2. Гонтаржевська Л.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств туристичного бізнесу в структурі світового ринку послуг // 36. наук. праць. Вип. 44 / Відп. ред. В.С.Новицький. - К.: ІСЕМВ НАНУ, 2004. - С. 177-185.
3. H. Borne, A. Doliński, Organizacja turystyki. WSiP, Warszawa, 1998.
4. Compendium of Tourism Statistics. Date 1998-2002; 2004 edition. and World Tourism Barometer, Vol. 2, No 2, June 2004.
5. The GUS, prognosis of Polish Tourism Institute, Warsaw (March 2005).
6. World Tourist Barometer, Vol. 3, No.1 Madrid, January 2005.
7. Megatrends of tourism in Europe to the year 2005 and beyond. ETC – ETAG January 2001.
8. A. Limański, J. Ruzkowski, Zmiany w światowym popycie turystycznym w świetle globalizacji // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Випуск 5. – Тернопіль, Економічна думка. – 2002.
9. Tourism Highlights 2003, World Tourism Barometer, WTO (Vol. 2, No. 2, June 2004).
10. Report of International Tourist WTO, Madrid 2004.
11. Megatrends of tourism in Europe to the year 2008 and beyond. ETC – ETAG January 2009 & Report of International Tourist WTO, 2009.
12. WTO, World Tourist Barometer, Vol. 3, No. 1, January 2009.
13. Tourism 2020 Vision, Volume 4, Europe, World Tourism Organization.
14. <http://www.world-tourism.org/facts/wtb.html>
15. <http://www.pe.com.ua>

### РЕЗЮМЕ

В статті проаналізовано сучасні тенденції на світовому ринку туристичних послуг, та визначено, що найважливішими з них є динамізм, розвиток нових форм транснаціоналізації, подальша монополізація, диверсифікація, тощо. Проаналізовано стан туристичного ринку в Україні та його особливості.

**Ключові слова:** ринок туристичних послуг, туризм, глобалізація

### РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы современные тенденции мирового рынка туристических услуг, и определено, что важнейшими из них являются динамизм, развитие новых форм транснационализации, дальнейшая монополизация, диверсификация, и т.п. Проанализировано состояние туристического рынка в Украине и его характерные особенности.

**Ключевые слова:** рынок туристических услуг, туризм, глобализация

### SUMMARY

In article present trends of the world market of tourist services are analysed, and is defined that major of them are dynamism, new forms of transnationalization development, the further monopolization, a diversification. In the article the condition of the tourist market in Ukraine and its main features are analysed.

**Keywords:** the market of tourist services, tourism, globalization

## СУЧАСНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

**Руденко В.С.**, магістр міжнародної економіки, магістр фінансів, керуючий дирекцією Міжнародного освітнього фонду Graif

**Руденко М.С.**, технічний директор Міжнародного освітнього фонду Graif

Міжнародний характер господарювання суб'єктів транснаціонального бізнесу передбачає активну діяльність на різноманітних ринках, кількість яких постійно зростає і, водночас, змінюється характер присутності на окремих ринках. Це вимагає постійного вдосконалення наявних та пошук нових форм і методів організації міжнародного бізнесу, а відтак підтверджує динамічність їх розвитку під впливом такої важливої детермінанти як організаційні новації.

Науковий дослідницький інтерес до проблеми форм і методів організації міжнародного бізнесу зумовив виникнення широкої дискусії та великої кількості наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема Астаповича А., Білошанки В., Губського Б., Денієла Дж., Жеваго К., Іванова І., Лук'яненка Д., Майєра Дж., Макогона Ю., Мовсєсяна А., Новицького В., Панченка Є., Пахомова Ю., Плотнікова О., Рогача О., Рокочої В., Руденко Л., Орехової Т., Хірша С., Шниркова О., Якубовського С. та багатьох інших.

Проте, критичний аналіз дозволяє зробити висновок, що системний підхід до вибору форм і методів організації діяльності транснаціональних компаній ще не став самостійним об'єктом дослідження, цілеспрямованої модифікації та ефективного використання. Це дає право обґрунтування нових теоретико-методологічних та практичних підходів до побудови системи організаційних новацій розвитку транснаціональних корпоративних структур, актуалізує тему дослідження, зумовлюючи його мету, структуру і логіку викладення.

*Метою* даного дослідження є обґрунтування нових теоретико-методологічних та практичних підходів до побудови системи організаційних новацій транснаціональних бізнесових структур.

Як відомо, міжнародна підприємницька інвестиційна діяльність розвивається у контексті поглиблення інтернаціоналізації економіки, посилення процесів усупільнення капіталу, вдосконалення форм і методів його концентрації та експорту, диверсифікації виробництва у динамічному конкурентному середовищі. Вона опосередковує інвестиційні форми бізнесу, які насамперед спрямовані на входження в зарубіжний ринок у процесі інтернаціоналізації господарської діяльності.

Вибір найбільш оптимальної форми організації зарубіжної діяльності. За свідченням професора Руденко Л. [8], знайшов відображення в моделях, запропонованих С. Хіршем, Т.Агмоном, П. Баклі, М. Кассоном [10,12], які пояснювали економічну доцільність однієї з трьох альтернатив: експорту, ліцензування та прямого зарубіжного інвестування. Перші дві форми дозволяють реалізувати міжнародний бізнес без створення нового підприємства, тобто у рамках міжнародної кооперації та міжнародної торгівлі. Пряме зарубіжне інвестування дозволяє реалізувати не лише контрактні форми, а й забезпечує можливість створення нового суб'єкта господарювання, наприклад спільного підприємства або зарубіжної філії.

Міжнародні спільні підприємства є однією з форм міжнародного бізнесу, коли зарубіжний та місцевий партнери створюють нове підприємство, поєднують свої зусилля в інвестуванні, управлінні, розподілі доходів і ризиків. В економічній літературі [1, 4] виділяють такі характерні особливості: наявність угоди про довгострокові завдання співробітництва; об'єднання сторонами активів; оцінка об'єднаних активів як капіталовкладень обох сторін; реалізація погоджених завдань через самостійні органи управління, які незалежні від органів

## ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

управління сторін; участь обох сторін у прибутках та збитках відповідно до вкладеного капіталу. Як зазначено у [5], переваги міжнародних спільних підприємств зумовлені тим, що ця форма співробітництва є тривалою, забезпечує комплексність співпраці, спільну відповідальність партнерів за ефективність діяльності підприємства, зменшує інвестиційний ризик, особливо його залежність від політичних чинників. Дуже часто міжнародні спільні підприємства — це єдина або найзаохочуваніша форма проникнення підприємницького капіталу в іншу країну. Вітчизняні автори свідчать, що реалізація міжнародного бізнесу можлива [5]:

- без створення нового підприємства (юридичної особи), тобто у рамках міжнародної кооперації та міжнародної торгівлі товарами та послугами (експорт, управління за контрактом, ліцензування). У такому разі відносини між партнерами регулюються відповідними угодами та контрактами;
- зі створенням нового суб'єкта господарювання, а саме спільного підприємства або зарубіжної філії (при 100 % прямому інвестуванні, крім випадків, коли створюються так звані контрактні (договірні) спільні підприємства без реєстрації підприємства у спільному володінні).

Міжнародні спільні підприємства можна розглядати також як один з різновидів стратегічних альянсів, що реалізується через ефективний розподіл прав власності. Розподіл прав власності у формі міжнародних спільних підприємств має ряд переваг порівняно зі 100 % володінням підприємством за кордоном. Передусім йдеться про прискорення процесу розвитку фірми у географічному аспекті, розширення бази досліджень і розробок, передачу контролю над підприємством на місця тощо. Крім того, співпраця у формі міжнародних спільних підприємств генерує синергетичний ефект від взаємодії двох або кількох фірм, що знаходяться в різних країнах. Партнери по стратегічному альянсу у формі міжнародних спільних підприємств можуть поєднати свої дії таким чином: 1) іноземна фірма об'єднує свої зусилля з місцевою; 2) фірми двох або кількох держав поєднують свої дії у третій країні або в одній зі своїх країн. Зазначимо, що коли в роботі спільних підприємств беруть участь більше двох організацій, то таке спільне підприємство іноді називають консорціумом.

Визначення міжнародних спільних підприємств одночасно як: а) форми міжнародного бізнесу; б) специфічного (нового) суб'єкта міжнародного бізнесу; в) стратегії входження у зарубіжний ринок; г) різновиду прямого іноземного інвестування; д) форми господарювання, дозволяє не тільки окреслити його суттєві ознаки, але й позиціонувати міжнародні спільні підприємства у системі макро- та мікроекономічного регулювання [3,5]. Адже створення та діяльність міжнародних спільних підприємств регулюються багатьма різними нормативно-правовими актами (про іноземну інвестиційну діяльність, національне підприємництво, у межах антимонопольних заходів тощо).

Особливості феномену міжнародних спільних підприємств, які фіксуються завдяки кільком ключовим суттєвим ознакам, з одного боку, та специфіка регулювання процесів створення і діяльності міжнародних спільних підприємств, — з іншого, зумовлюють доцільність багатокритеріальних підходів до їх визначення та аналізу. При цьому, як зазначає Д.Лукаєнко, важливо досягти певної однозначності у тлумаченні низки відповідних понять, що сприятиме міжнародному порівняльному аналізу. Певне значення має групування міжнародних спільних підприємств за особливостями організації; структури учасників; вкладень у статутний фонд; а також сфер, видів і строків діяльності, виконане на основі уточнення та доповнення [5]. Зокрема, систематизація міжнародних спільних підприємств за характером організації (організаційно-правовий, контрактний (договірний) важлива тому, що законодавчим шляхом встановлюється організаційно-правові форми підприємств( створення нового підприємства , викуп частини діючого місцевого підприємства іноземною ТНК , викуп частини діючого іноземного підприємства місцевою ТНК; з кількістю партнерів 2 чи більше двох (консорціуми), серед яких тільки фізичні особи , тільки юридичні особи , фізичні та юридичні особи), які можуть значно відрізнятися у різних приймаючих країнах. Від того, в якій сфері діє спільне підприємство, залежать пільги або обмеження, а від місця реєстрації — превалюючі норми національного регулювання. Розмір міжнародних спільних підприємств (малі, середні, великі, крупні) може визначатися за різними параметрами: величина статутного фонду, що включає розмір внеску іноземного партнера; чисельність персоналу; вартість виробничих фондів; обсяги продукції та її експорту тощо [1, 5].

Зрозуміло, що в аналізі міжнародних спільних підприємств доцільно використовувати всю сукупність показників, однак у період створення підприємства важливе значення мають, передусім розмір декларованої або реально внесеної іноземної інвестиції, а також її джерело, зміст, якість, мета і структура.

В цілому систематизація спільних підприємств, з одного боку, відображає мотивацію як країн базування і приймаючих країн, так і безпосередніх партнерів, а з іншого — дає змогу поглиблено аналізувати процес створення та функціонування міжнародних спільних підприємств як структурних підрозділів ТНК, методи, інструменти і специфіку їх регулювання.

Динаміка організаційно-методичної компоненти бізнес-моделі ТНК, як доводить у своїх дослідженнях професор Руденко Л., виявляються перш за все у створенні транснаціональними компаніями фінансово-промислових груп (ФПГ). Об'єднання фінансових ресурсів їх учасників суттєво розширює інвестиційні можливості корпорації в цілому і, при проведенні єдиної технічної, структурної, маркетингової і фінансової політики, ефективному управлінні ресурсами, дає змогу сконцентрувати їх у найважливіших та виграшних напрямках [7,8, 9].

Аналізуючи формування фінансово-промислових груп, важливо усвідомлювати те, що цей процес — один з основних напрямків інтеграції банківського та промислового корпоративного капіталу. Створення правових та організаційно-економічних передумов такої інтеграції стало реальною базою для формування та розвитку фінансово-промислових груп у багатьох країнах.

Термін “фінансово-промислова група” отримав широке розповсюдження і може вживатися у двох взаємопов'язаних, але нетотожних значеннях. У широкому тлумаченні під ним розуміють будь-які форми відносно стійкого співробітництва та взаємопроникнення промислового та банківського капіталу. У більш вузькому значенні під фінансово-промисловою групою розуміється така форма інтеграції промислових та банківських структур, яка відповідає критеріям, що зафіксовані у відповідних законодавчих актах, та супроводжується офіційним визнанням та включенням до Реєстру фінансово-промислових груп. Таким чином, фінансово-промисловою групою можна ідентифікувати як організаційно-правову форму взаємодії фінансових, промислових та торгових компаній, які мають певні організаційні рамки, діють як основне та дочірні товариства, повністю або частково об'єднали свої матеріальні та нематеріальні активи, та зареєстровану у певній державі.

Однак, як показує проведений нами аналіз, процес оформлення взаємодії фінансових та промислових компаній не вписується у відносно вузькі рамки ФПГ “де-юре”: існує багато великих фінансово-промислових груп, які не реєструються офіційно як фінансово-промислові групи.

Аналіз економічних умов розвитку ТНК [15,16], ряду літературних джерел [1,2,3,6,8,9] дозволив дійти висновку, що на початку XXI ст. існують реальні передумови формування транснаціональних, насамперед, україно-російських промислово-фінансових груп. Зрозуміло, що створення і особливо функціонування україно-російських ПФГ багато в чому залежатиме від узгодження принципових положень законодавчого регулювання таких ПФГ на національному і міжнародному (двосторонньому) рівнях. В цілому створення україно-російських промислово-фінансових груп є спробою сформувати відносно невелику кількість крупних стабільних і конкурентоспроможних альянсів для каталізації диверсифікованих інвестиційних потоків у пріоритетні напрями промислово-економічного зростання.

Слід відзначити, що у світовій практиці важко знайти достовірні докази значної активізації інвестування і різкого економічного зростання за рахунок створення спеціального законодавства по формуванню крупних фінансово-промислових альянсів. Однак очевидно є тенденція до об'єднання банківського капіталу і можливостей промислових підприємств. Треба зважено прийняти до уваги той факт, що, використовуючи потенціал фінансової олігархії для подолання інвестиційної кризи у промисловості, держава так чи інакше повинна створювати умови для реалізації ініціатив великого бізнесу.

Сьогодні ми можемо бачити появу нових підвидів міжнародного бізнесу, насамперед це формування ТН мегакорпорацій, поява транснаціональних альянсів, утворення локальних “мереж”, віртуальних підприємств та використання глобальних мереж і посилення процесів злиття-поглинання ТНК.

Розвиток підприємств, їх взаємодія і конкуренція в ринковій економіці є передумовами необхідного об'єднання окремих

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

підприємств. Таке об'єднання ТНК отримало назву мегакорпорації, дехто називає це явище формуванням транснаціональних мереж, а фактично воно є формуванням стійких інтеграційних зв'язків між великими корпораціями. Інтеграція дозволяє отримувати низку конкурентних переваг: зниження трансакційних витрат, витрат на управління; використовується ефект економії від масштабу; об'єднання рідше залежить від ринкової кон'юнктури і має достатні можливості для масштабних інвестицій та НДДКР. Досить часто компанії не погоджуються на повні злиття, а створюють той чи інший механізм взаємодії, що дозволяє їм зберегти статус юридичної особи і при цьому співробітничати з іншими підприємствами. Причин для цього багато: і законодавчі обмеження (антимонопольні акти, заборони для банків на володіння акціями небанківських підприємств та ін.), і небажання власників втрачати контроль над підприємством. Нерідко таке об'єднання виникає внаслідок компромісу інсайдерів, які намагаються зберегти контроль над компанією, інвесторів та акціонерів, які намагаються удосконалити акціонерний контроль. Інтегровані корпоративні структури, які виникають внаслідок цього, тісно взаємопов'язані між собою. Якщо можливості взаємозв'язку підприємств (навіть гігантських, проте корпорацій, які є лише одною юридичною особою) досить обмежені, то мегакорпорації, які складаються з багатьох юридичних осіб, створюють більш складну і спроможну до адаптації структуру. Виникло й таке явище, як конкуренція всередині мегакорпорацій. В кожній мегакорпорації виникає внутрішній ринок, який регулюється її керівництвом. Таким чином мегакорпорації утворюють єдину систему, об'єднану двома видами зв'язків: 1) участю в акціонерному капіталі (система участі); до цієї групи можна віднести зв'язки, які виникають внаслідок купівлі одним підприємством прав фундуціарного управління акціями іншого; 2) договорами, які укладаються як окремими підприємствами, так і мегакорпораціями.

В якості приклада мегакорпорацій можна привести японські сюдани (вони нерідко розглядаються як зразок інтегрованих корпоративних структур майбутнього), в якійсь мірі – фінансові коаліції США, фінансові групи Франції, чеболі Південної Кореї.

Іноді мегакорпорації зростаються в деяке об'єднання національного масштабу. Наприклад, в економіці Німеччини фінансово-промислові групи Grossbanken – Deutsche Bank, Dresdener Bank і Commerz-bank сьогодні зливаються між собою, утворюючи своєрідне “Акціонерне товариство Німеччини”.

В цілому окремі підсистеми (мегакорпорації та їх групи) організовані у відповідності з принципами, які доцільно охарактеризувати наступним чином:

- скелетні (в “орбіті” інтегрованої корпоративної структури “обертася” група юридично незалежних підприємств; вся структура організована на основі демократичного принципу, при цьому роль каркасу (“скелету”) групи виконує загальна ідеологія, стратегія і цілі – цей принцип використовується при створенні широких коаліцій і альянсів);
- централістичні (існує потужний керуючий “мозковий центр”, контролюючий всі інші підприємства і визначаючий основні цілі, стратегії і задачі діяльності всієї групи – ця структура властива багатьом мегакорпораціям);
- інгресивні, зв'язки в яких періодично виникають і зникають[7].

Звичайно, багато в чому поняття мегакорпорації та стратегічного альянсу збігаються, проте це не одне й те саме. Стратегічні альянси – рівні, довірчі, партнерські, строкові зв'язки між двома чи більше корпораціями, які мають характер кооперації і складаються для досягнення спільних цілей. Альянси створюються в найпередовіших галузях (мікроелектроніці, телекомунікаціях, біотехнологіях, автомобілебудуванні і аерокосмічній промисловості), де конкуренція має досить жорсткі форми, однак витрати на створення нових технологій настільки великі, що вони під час неможливі навіть для компаній-лідерів. Яскравий приклад – рішення про інтеграцію європейських лідерів аерокосмічної та військової промисловості. Проте такі зв'язки (близько 60%) не тривали в часі [1,5,8].

Зростання кількості стратегічних альянсів між ТНК за останні роки значною мірою спричинене посиленням глобальної конкуренції та швидкими темпами науково-технічного прогресу. Найбільша кількість стратегічних альянсів між ТНК створюється з метою розподілу багатомільярдних затрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), а також задля отримання доступу до перспективних ринків. Яскравим прикладом стратегічного альянсу в сфері НДДКР є стратегічний альянс між General Motors Corporation та Toyota Motor Corporation, який було створено в 1999 р. з метою розробки транспортних засобів, що базуються на найновітніших технологіях. Успішне проникнення багатьох ТНК США на відносно закритий ринок Японії здійснювалося саме шляхом формування стратегічних альянсів [12,16].

Інший підвид міжнародного бізнесу – локальні мережі. Локальні мережі – вертикально чи горизонтально інтегроване об'єднання підприємств, яке створюється для досягнення кращого конкурентного статусу кожного з них. Мережеві утворення, які виходять за межі підприємства надають своєрідний шанс на успіх у формуванні ефективних ринкових і господарських структур. Створення мережевих структур представляє собою мегатренд, який охоплює всі галузі і функціональні області, починаючи з наукових досліджень та мережі субпостачальників в сфері виробництва і навіть до франчайзингової мережі у сфері збуту. Головні чинники утворення мереж – глобалізація ринків та стрімкі технологічні зміни.

Класичним є той погляд, що утворення мережі допомагає інтерналізувати трансакції для зниження трансакційних витрат, пов'язаних з підвищенням технологічної складності. Дітер Зенофф вважає, що цей процес екстерналізує трансакції і розподіляє витрати по мережі. Він також вважає, що глобалізація конкуренції розчиняє велику ТНК в павутинні мультинаціональних мереж, яка і стає реальною операційною одиницею.

В економічній літературі просумований суттєвий обсяг наявних свідочств, які мали відношення до мультинаціональних мереж в глобальній економіці, і зазначається, що більша частина активності в провідних галузях організована навколо 5 різних видів мереж [2,5,7,8,15]:

1. Мережі постачальників, які включають субпідприємства, угоди з початкового виробництва обладнання і проектування між клієнтом (центральною компанією) і постачальниками проміжних виробничих вкладень.
2. Мережі виробників, які дозволяють конкуруючим виробникам об'єднувати свої виробничі потужності, фінансові і кадрові ресурси, щоб розширити свої продуктивні портфелі і географічне охоплення (японські сюдани).
3. Споживацькі мережі – форвардні зв'язки виробничих компаній з дистриб'юторами, ринковими каналами, посередниками, які створюють додану вартість, і кінцевими споживачами на головних експортних ринках чи внутрішніх ринках.
4. Коаліції із стандартів, які ініціюються для встановлення потенційних глобальних стандартів з метою замкнути багато фірм в межі стандартів на власні товари чи стандарти інтерфейсів.
5. Мережі технологічної кооперації, які створюються для спільної розробки і впровадження НДДКР.

Проте формування транснаціональних мереж не останній продукт глобалізації світу. Інформаційна глобалізація спричинила появу нового виду підприємства – віртуального. Вже існує багато визначень цього явища. Зокрема, німецький дослідник К.Блейхера під віртуальною корпорацією розуміє міжорганізаційне гнучке підприємство, яке створюється для отримання вигоди завдяки розширеному асортименту товарів і послуг [5]. Інформаційні мережі – достатньо глобальні, вони також є чудовим засобом продажу завдяки низьким витратам на їх використання і загальнодоступності. Вже зараз всі потужні ТНК формують нову політику господарювання. В 1999 році корпорації Ford і General Motors створили єдиний центр продажу автомобілів в Інтернет. Понад 30 тис. постачальників компанії представляють матеріали і напівфабрикати на суму понад 80 млрд дол. через електронну AutoXchange, яка використовується для реалізації готової продукції. Самостійну систему MarketSite створила і General Motors. Компанія Office Depot повністю інтегрувала свою роздрібну мережу із Інтернет. В цілому, будь-який підрозділ відділ чи функція в ТНК можуть вбачати в Інтернет джерело потенційних інновацій [15].

Нові інформаційні технології, насамперед Інтернет, стають вирішальним фактором, що призводить до зменшення інформаційних та комунікаційних витрат, до розпаду класичних ієрархічних структур та створення нових гнучких мережевих організацій, або віртуальних підприємств. Тому викликають неабиякий інтерес особливості створення та управління даними підприємствами, що можуть об'єднувати у своїй структурі представників різних регіонів.

Крім того, елементи віртуалізації постійно впроваджуються у діяльність так званих “старих” організацій. Наприклад, застосування Інтернет та Інтранет в організаціях або коопераціях підприємств та їхня комп'ютеризація можуть розцінюватись як певний

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

крок до віртуальних підприємств. Цим самим набуває розвиток тенденція реструктуризації організацій, основними рисами якої є відмова від підприємства як монолітної, з чітко окресленими межами системи, де працівники, прив'язані до місця та певного часу, виконують свої завдання у відносно сталій ієрархічній структурі.

В економічній літературі, насамперед іншомовній, знаходимо велику кількість різноманітних підходів до визначення поняття «віртуальне підприємство» [8,13,15]. Проте, автори виділяють декілька основних критеріїв, які вважають найважливішими центральними елементами концепції віртуальних підприємств. Поряд з відмовою від досить чітко визначених меж класичної організації, що вважається однією з характерних рис віртуального підприємства, для підприємств, що знаходяться на шляху до віртуалізації, визначальними названі наступні ознаки: зорієнтована на досягнення успішного результату діяльності підприємства змінна командна структура; локалізація робочих місць; гнучкий робочий час; наявність двох ієрархічних рівнів [15].

Форма співробітництва у віртуальних підприємствах створюється і змінюється у безпосередній залежності від ситуацій, що залежать від конкретних потреб та запитів споживачів. Отже, споживач є для віртуальних підприємств однією з найважливіших складових зовнішнього середовища прямого впливу, що активно, реально та негайно впливає на діяльність та життєвий цикл організації. Зазначений чинник визначає поведінку віртуального підприємства на ринку, спонукаючи його відстежувати та вивчати динаміку попиту споживачів з метою пристосування до умов, спричинених цим розвитком.

**ВИСНОВКИ:** Таким чином, проведене нами дослідження форм і методів організації транснаціонального бізнесу дозволило дійти висновку, що побудова системи організаційних новацій базується на процесах транснаціоналізації економіки і передбачає застосування комплексу функціональних форм розвитку як інвестиційного, так і неінвестиційного характеру.

### СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Белорус О.Г., Луцяненко Д.Г. и др. Глобальные трансформации и стратегии развития: монография. – К.: Ориане, 2000. – 424 с.
2. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-е, исправленное / Пер. с англ. – М.: Издательство ЭКСМО – Пресс, 2001. – 480с.
3. Делягин М.Г. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. – М.: Инфра-М, 2000. – 300 с.
4. Макогон Ю.В., Ляшенко В.И. Формы и направления межрегионального экономического сотрудничества. – Донецк: ДонНУ, 2003. – 509 с.
5. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський, О.М. Мозговий та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2003.-387с.
6. Руденко Л.В. Організація транснаціональних процесів амальгамації та їх наслідки для активізації припливу капіталу //Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник. Випуск II / За ред. І.Г.Ткачук.-Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ, 2006.-с.50-56.
7. Руденко Л.В. Управління організаційно-структурними новаціями транснаціональних корпорацій //Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 45 річниці ПУСКУ «Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти» (10-12 травня 2006 р.)-Полтава: ПУСКУ, 2006.-с.180-181.
8. Руденко Л.В. The phenomenon of sustainable development and financial and economic stabilization of transnational corporations // Intern. Economic Policy.- № 6.-2007.-С.31-63.
9. Руденко-Сударєва Л.В. Переваги і ризики транснаціоналізації економічного розвитку України// Національна безпека: український вимір: щокв. наук. зб. / Рада нац. безпеки і оборони України, Ін-т пробл. нац. безпеки; редкол.: Горбулін В.П. (голов. ред.) [та ін.]. - К., 2008. - Вип.1 (20-21). - С. 58-68.
10. Buckley P., M.Casson. The Economic Theory of the Multinational Enterprise. – London: Macmillan, 1985. – P.96-120.
11. Coase R. The Nature of the Firm //Economics. – 1927. – №4. – P.395.
12. Hirsch S. An International Trade and Investment Theory of the Firm. – Oxford: Economic papers, 1976. – 385 p.
13. Pairecr G., Mac-Donald J. The measurement of the degree of foreign involvement //Applied Economics. – 1995. – №27. – P.7-21.
14. Perlmutter H. The Tourturous Evolution of the Multinational Corporation //Columbia journal of World Business. – 1969. – January-February. – P.18-39.
15. <http://www.mlinter-national.com>
16. <http://www.ge.com>, <http://www.gm.com>, <http://www.db.com>, <http://www.toyota.com>, <http://www.3m.com>, <http://www.pp.com>, <http://www.honda.com>

### РЕЗЮМЕ

В статті наведено дослідження форм і методів організації транснаціонального бізнесу. В статті доведено, що побудова системи організаційних новацій базується на процесах транснаціоналізації економіки і передбачає застосування комплексу функціональних форм розвитку як інвестиційного, так і неінвестиційного характеру

**Ключові слова:** міжнародний бізнес, глобалізація економіки, інвестиції, транснаціональні корпорації, світовий ринок

### РЕЗЮМЕ

В статье исследованы формы и методы организации транснационального бизнеса. Показано, что построение системы организационных новаций базируется на процессах транснационализации экономики и предусматривает применение комплекса функциональных форм развития как инвестиционного, так и неинвестиционного характера.

**Ключевые слова:** международный бизнес, глобализация экономики, инвестиции, транснациональные корпорации, мировой рынок

### SUMMARY

In the article forms and methods of the organization of transnational business are researched. It is shown that construction of system of organizational innovations is based on processes of transnationalization of economy and provides application of a complex of functional forms of development both investment, and not investment character.

**Keywords:** the international business, globalisation of economy, the investment, transnational corporations, the world market

## ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ СИНТЕЗ-ГАЗА В ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

**Рябчин А.М.**, ст.преподаватель кафедры «Международная экономика» ДонНУ, эксперт Регионального филиала Национального института стратегических исследований в городе Донецке

Во всех технически развитых странах наблюдается опережающее развитие химической промышленности, и, как следствие этого, потребление жидкого и газообразного углеводородного сырья становится сравнимым с потреблением его в энергетике.

При рассмотрении общемировых показателей (рис.1) становится понятно, что мировой спектр источников энергии весьма разнообразен. В совокупности нефть и природный газ в 2005 г. обеспечили почти 60% мирового спроса. Если к ним добавить уголь, получится, что ископаемые виды топлива удовлетворяют порядка 80% мирового спроса. К 2030 нефть останется основным источником энергии (порядка 34%). Из всех ископаемых видов топлива доля природного газа будет расти быстрее всех прочих и обгонит уголь, который сейчас находится на втором месте (порядка 25%). Доля угля будет расти медленно — на 0,6% в год, и к 2030 г.