

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

**Міжнародна стратегія
економічного розвитку регіону**

**Международная стратегия
экономического развития региона**

**International Strategy
of Region Economic Development**

Матеріали
IV Міжнародної науково-практичної конференції
(Суми, Україна, 3–5 вересня 2013 року)



Суми
Сумський державний університет
2013

основними механізмами здійснення таких операцій у Євразоні є:

– застава пулу активів (pool-pledge technique), передбачається що активи, які використовуються банком контрагентом при здійсненні таких операцій, об'єднанні в пул та не пов'язані зі специфічною транзакцією. При таких операціях юридично право власності не переходить до заставодержателя, а активи лише блокуються на його користь;

– РЕПО з прив'язкою до забезпечення (repo-earmarking), особливістю даного механізму є те, що активи, які використовуються прив'язані до конкретної операції. Переоцінка забезпечення здійснюється на щоденній основі, а вимога підтримки вартості забезпечення використовується лише, якщо ринкова вартість застави суттєво змінилась.

СТРАТЕГІЇ АКТИВІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ В РЕГІОНІ

Коленда Н. В., доц.

*Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки, Україна*

Набір стратегій активізації соціального діалогу – це сукупність основних та допоміжних стратегій. Основна – включає 3 типи стратегій залежно від рівня узгодженості інтересів сторін соціального діалогу: для групи з низьким рівнем узгодженості інтересів сторін соціального діалогу пропонуємо стратегію формування узгодженості інтересів сторін; для групи з середнім рівнем – стратегію підтримки узгодженості інтересів сторін; для групи з високим рівнем – стратегію стабілізації та зміцнення досягнутих позицій. Стратегія формування узгодженості інтересів сторін передбачає стимулювання сторін до участі у соціальному діалозі шляхом посилення роботи органів соціального діалогу, широку пропаганду колективно-договірного регулювання, активізації інформаційної, навчальної роботи, проведення конференцій, засідань з питань соціального. Стратегія підтримки узгодженості інтересів сторін має на меті сприяння зростанню позитивних тенденцій взаємодії, співпраці між сторонами, закріплення досягнутих результатів шляхом укладання угод, договорів, спрямування зусиль сторін соціального діалогу на перехід до більш вищого ступеня узгодженості інтересів сторін. Стратегія стабілізації та зміцнення досягнутих позицій повинна забезпечити встановлення стабільного співробітництва між сторонами, зміцнення позицій узгодженості інтересів сторін, формування нових передумов у взаємодії між сторонами соціального діалогу для становлення стабільності в суспільстві, забезпечення добробуту населення, високого рівня відкритості, довіри між сторонами соціального діалогу.

Допоміжні стратегії активізації соціального діалогу в регіоні формуються для кожного рівня узгодження інтересів сторін. Отже, для сторони працівників пропонуємо такі типи допоміжних стратегій: для групи з

низьким рівнем узгодженості інтересів сторін соціального діалогу пропонуємо наступальну стратегію; для групи з середнім рівнем – стратегію пошуку компромісу; для групи з високим рівнем – стратегію з нульовою сумою. Наступальна стратегія передбачає використання активних дій для покращення рівня узгодженості інтересів сторін соціального діалогу, в першу чергу, що стосується сторони працівників. В цьому випадку доцільно застосовувати радикальні методи впливу, включаючи мітинги, страйки. Стратегія пошуку компромісу передбачає пошук компромісних рішень, які б задовольняли інтереси двох сторін, а також не утискали інтереси третьої сторони у цій сфері. Стратегія з нульовою сумою застосовується у тих сферах діяльності, де рівень узгодженості інтересів сторін соціального діалогу є високим, проте працівники завжди прагнуть до покращення свого становища. Тому працівники на переговорний процес у ході соціального діалогу висуватимуть нові вимоги, які б покращили їхнє становище.

Для сторони роботодавців пропонуємо такі типи допоміжних стратегій: для групи з низьким рівнем узгодженості інтересів сторін соціального діалогу пропонуємо конфронтаційну стратегію; для групи з середнім рівнем – стратегію партнерських взаємовідносин; для групи з високим рівнем – стратегію завищених вимог. Конфронтаційна стратегія передбачає пошук консенсусу, де не виявиться тих, що виграли цілком, і тих, що програли: кожний з учасників зазнає певних втрат і має переваги щодо прийняття його позицій. При цьому всі сторони соціального діалогу діють так, щоб за мінімальних втрат «відвоювати» в іншій сторони якнайбільше. З цією метою вони намагаються знайти слабкі місця в позиції один одного. Також ця стратегія вимагає проведення взаємоузгоджених дій, спрямованих на зростання своїх позицій. Стратегія партнерських відносин доцільна для застосування у сферах економічної діяльності із середнім рівнем узгодження інтересів сторін соціального діалогу. При цьому сторони соціального діалогу проводять взаємовигідну співпрацю на партнерських засадах, враховуючи при цьому інтереси всіх сторін та надаючи при необхідності підтримку та допомогу один одному, щоб спільними зусиллями покращити свої позиції. Стратегія завищених вимог полягає в тому, щоб у процесі соціального діалогу забезпечити якнайкращу позицію для себе. Висунуті пропозиції включають численні пункти, деякі з яких у процесі соціального діалогу можна буде зняти як поступку, і зажадати натомість аналогічних кроків з боку інших сторін.

Для сторони держави пропонуємо такі типи допоміжних стратегій: для групи з низьким рівнем узгодженості інтересів сторін соціального діалогу пропонуємо стратегію відходу; для групи з середнім рівнем – стратегію зростання; для групи з високим рівнем – стратегію утримання позицій. Стратегія відходу доцільно використовувати державі, де рівень узгодженості її позицій з іншими сторонами є низьким. Така стратегія передбачає відхід від використання шорстких контролюючих методів і вихід на шлях партнерських, взаємовигідних переговорів у процесі соціального діалогу.

Стратегія зростання націлена на покращення рівня узгодженості сторін соціального діалогу, а саме, що стосується держави. В цьому випадку також можуть використовувати прийоми партнерських переговорів, взаємних поступок чи пакетування з метою покращення позиції держави у процесі соціального діалогу. Стратегія утримання позицій передбачає, що у процесі соціального діалогу держава утримує свої позиції, оскільки вони є високими, важко погоджується на пропозиції, які б могли негативно вплинути на рівень узгодженості інтересів сторін.

ПЛАНУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ КОРПОРАЦІЇ

Кондруніна К. Ю., м.н.с.

Сумський державний університет, Україна

На сьогоднішній день міжнародний бізнес посідає ключове місце в інтеграції країни до світової економічної системи, а імплементація стратегічного підходу до організації міжнародної діяльності на підприємствах дозволяє забезпечити максимально ефективне використання переваг інтернаціоналізації бізнесу, а саме використання міжнародної виробничої кооперації, росту ступеня економічної свободи у виборі найбільш ефективних шляхів вирішення важливих економічних задач тощо.

Сьогодні збільшується кількість компаній, що значно залежать від рівня та якості зовнішньоекономічних відносин, що пов'язано зі зростанням внутрішніх фінансових та виробничих потреб, поділом праці, економією робочого часу, товарного виробництва та обміну. Позитивні мотиви інтернаціоналізації стимулюють компанії розширювати свою діяльність за національні межі, орієнтуватися в своїй діяльності на зарубіжні ринки. Проте, жорстка конкурентна боротьба у глобальному вимірі та посилення впливу змін та відмінностей зовнішнього середовища ставлять перед корпораціями дуже багато питань стабілізації свого економічного становища, відповісти на які можливо лише за використання систематичного інтегрального стратегічного підходу до організації міжнародного бізнесу.

Міжнародний менеджмент в контексті управління міжнародним бізнесом має принципову відмінність від національного менеджменту – необхідність ретельного врахування культурної складової та інших складових середовища, що знаходить своє відображення під час процесу стратегічного планування діяльності.

Для підвищення ефективності міжнародного бізнесу важливу роль відіграє удосконалення організаційної структури міжнародних корпорацій.

Оптимальна структура повинна забезпечувати:

- управління і координацію діяльності підприємства по всьому світу;
- ефективну скоординовану діяльність в першу чергу функціональних