

6. Growth and Institutions [Електронний ресурс] / Word Development Report 2003, Chapter 3. – P. 98. – Режим доступу: <http://www.worldbank/research/interest/conf/042003/data.htm>.

7. Корупція і розвиток малого бізнесу // Економіка і прогнозування. – 2002. – №2. – С. 137–148.

8. Johnson S. Entrepreneurs and the Ordering of Institutional Reform – Poland, Slovakia, Romania, Russia, and Ukraine Compared / S. Johnson, J. McMillan, C. Woodruff // Economics of Transition. – 2000. – Vol. 8. – No. 1. – P. 1–36.

9. Rajan R. The Great Reversals: The Politics of Financial Development in the Twentieth Century / R. Rajan, L. Zingales // Journal of Financial Economics. – 2003. – Vol. 69. – No. 1. – P. 5–50.

Стаття надійшла до редакції 15.12.2011 р.

УДК 334.757

**В. Руденко**, *магістр міжнародної економіки,  
магістр фінансів,  
Міжнародний освітній фонд "Grail"*

## **ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ДИЗАЙНУ ГЛОБАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ**

*Міжнародний характер господарювання сучасних корпорацій 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.*

**Ключові слова:** *глобальні корпорації, форми бізнесу, міжнародні спільні підприємства, стратегічні альянси, мегакорпорації, мережні структури, аутсорсинг, злиття та поглинання.*

**Руденко В. Трансформационные изменения организационного дизайна глобальных корпораций.**

*Международный характер ведения хозяйства современных корпораций предусматривает активную деятельность на разнообразных рынках, количество которых постоянно растет и в то же время изменяется характер присутствия на отдельных рынках. Это требует постоянного усовершенствования имеющихся и поиск новых форм и методов организации международного бизнеса.*

**Ключевые слова:** глобальные корпорации, формы бизнеса, международные общие предприятия, стратегические альянсы, мега-корпорации, сетевые структуры, аутсорсинг, слияние и поглощение.

**Rudenko V. Transformational change in organizational design global corporations.**

*International character of managing of modern corporations foresees active activity on various markets, the amount of which constantly grows and, at the same time, changes character of presence on separate markets. It requires the permanent improvement of present and search of new forms and methods of organization of international business.*

**Key words:** global corporations, business forms, international general enterprises, strategic alliances, megacorporations, network structures, autorsing, uniting and absorption.

Міжнародний характер господарювання потужних міжнародних корпорацій передбачає активну діяльність на різноманітних ринках, кількість яких постійно зростає і водночас змінюється характер присутності на окремих ринках. З розвитком світової економічної системи поглиблюються процеси інтеграції як у глобальному масштабі (транснаціональні корпорації), так і на рівні національних економічних систем (міжрегіональні, міжгалузеві утворення). Інтеграція охоплює також і самостійні суб'єкти господарювання, коли відбувається злиття виробництв і капіталів, у результаті чого виникають нові виробничо-господарські комплекси (об'єднання), створюються передумови для розвитку учасників нових бізнес-структур на основі сучасних технологій, що дозволяє здійснювати ефективну ринкову стратегію. Каталізатором змін організаційної логіки стало і розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій внаслідок стрімкої інформатизації економіки. Це вимагає постійного вдосконалення наявних та пошук нових форм і методів організації міжнародного бізнесу.

Науковий дослідницький інтерес до проблеми стратегії організації міжнародного бізнесу зумовив виникнення широкої дискусії та великої кількості наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів, зокрема А. Астаповича, Б. Губського, Дж. Деніелза, І. Іванова, Д. Лук'яненка, Дж. Майера, Ю. Макогона, М. Макарової, А. Мовсесяна, В. Новицького, Т. Орехової, Є. Панченка, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, О. Рогача, Л. Руденко-Сударєвої, С. Хірша, С. Якубовського та ін.

Проте критичний аналіз дозволяє зробити висновок, що системний підхід до вибору форм і методів організації діяльності ТНК ще не став самостійним об'єктом дослідження, цілеспрямованої модифікації та ефективного використання. Це дає право на обґрунтування нових теоретико-методологічних та практичних підходів до побудови системи організаційних новацій, зокрема, в частині формування та реалізації стратегії організації глобального бізнесу на контрактній основі.

Мета статті полягає у обґрунтуванні теоретико-методологічних та практичних підходів до побудови системи організаційних новацій розвитку глобальних корпорацій, зокрема, в частині формування та реалізації стратегії організації бізнесу на контрактній основі.

Сучасна міжнародна підприємницька діяльність розвивається у контексті поглиблення глобалізації економіки, посилення процесів усупільнення капіталу, вдосконалення форм і методів його концентрації та експорту, диверсифікації виробництва у динамічному конкурентному глобальному бізнес-середовищі, яке у свою чергу має тенденцію до постійної рухливості.

Проведені дослідження показали, що практиками менеджменту зміни в організаційній структурі сучасних підприємств часто не пов'язуються з глибинними причинами виникнення й існування інформаційних суспільств. Так, професор М. Макарова наводить слова Кастельса, який у своїй відомій роботі "Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура" наголошує, що вищезгадані організаційні зміни були ініційовані необхідністю подолання економічних кризових явищ 1970-х рр. [1, с. 3]. Сама ж ця криза, за думкою Піоре і Сабеля, була результатом вичерпаності можливостей масового виробництва. Інші дослідники (Харісон, Стопер) бачили причини виникнення нових організаційних форм у реакції фірм на кризу прибутковості під час капіталістичного накопичення тощо. Зіставлення різноманітних точок зору, за словами М. Макарової, дозволило Кастельсу зробити дуже важливі висновки щодо природи появи нових організаційних форм ведення бізнесу в інформаційних суспільствах, а саме: по-перше, головна мета організаційної реструктуризації полягала в тому, щоб подолати невизначеність, викликану стрімкими темпами змін в економічному,

інституціональному й технологічному середовищі фірми шляхом підвищення гнучкості виробництва, менеджменту й маркетингу; по-друге, організаційні зміни взаємодіяли з розповсюдженням нової інформаційної технології, але найчастіше відбувалися незалежно від нього, зазвичай, навіть передували впровадженню інформаційних технологій у комерційних компаніях [1, с. 4].

Ці тенденції, на думку М. Макарової, викликали появу декількох організаційних траєкторій розвитку, зорієнтованих на підвищення продуктивності й конкурентоздатності бізнесу в інформаційній глобальній економіці [1; 2]. У більшості випадків вони виникли з індустріальних форм: вертикально інтегрованої корпорації й маленького незалежного ділового підприємства, які стали нездатні адекватно виконувати свої функції в новій економіці. Головними з таких організаційних траєкторій вважаються інтегрована горизонтальна корпорація та різноманітні мережні структури.

Інтегровані структури суттєво впливають на світове виробництво, торгівлю, банківську систему й світову економіку в цілому [3, с. 207], у той же час вони виступають основою розвитку національної економіки [1; 4; 5].

Залежно від того, як відбувалося формування інтегрованих господарських структур, регулювання їхньої діяльності в розвинених країнах здійснюється різними шляхами: а) координація діяльності забезпечується перехресним володінням акцій; б) роль координатора відіграє банк або фінансова установа (група Рокфеллера); управління здійснюється головною компанією на основі відносин "матері-дочки" (групи холдингового типу).

Дуже часто інтегрована структура формується шляхом об'єднання самостійних одиниць з метою забезпечення нових конкурентних переваг за рахунок використання переваг від інтеграції [3; 6], зокрема, через поглинання й злиття, у результаті чого головна фірма отримує контрольний пакет акцій; за допомогою об'єднання фірм, здійснюваного банками, при їх особистій участі й контролі за діяльністю; за рахунок відокремлення від головної компанії дочірньої, зокрема, для додання більшої самостійності останній (зі збереженням контрольного пакету акцій).

Злиття і поглинання є найрадикальнішими методами концентрації та централізації виробництва і капіталу в міжнародному масштабі. Ці процеси активно відбуваються вже не перше десятиліття і не згасають. Оскільки це явище є характерним передусім для розвинутих країн світу, саме на них припадає переважна більшість іноземних інвестицій.

Динаміка обсягів злиттів і поглинань протягом останніх років продемонструвала помітну мінливість: стрімке зростання з 1995 до 2000 р., після чого відбувся їх стрімкий спад, що одночасно відобразилось на різкому падінні їхньої частки у світовому ВВП, і порівняно незначне зростання до 2004–2005 рр., після якого внаслідок негативного кризового впливу з 2008 по 2010 р. цей процес за неоднозначними оцінками інвестиційного банку UBS, а також консалтингових компаній KPMG, BCG та Thomson Financial скоротився на 30 та 40% відповідно. Проте у той же час експерти часто говорять про широкі можливості, які відкриваються перед інвесторами у царині злиттів та поглинань.

Оцінюючи тенденції існування феномену злиття та поглинання як варіанта розвитку компаній, можна дійти висновку, що способи їх здійснення ускладнювалися з кожним наступним етапом розвитку світової економіки. З цього приводу логічним стає питання, якими ж є сучасні мотиви укладання угод про злиття чи поглинання між компаніями-конкурентами?

Досліджуючи проблему злиття та поглинання, різні аналітики по-своєму пропонують групувати їх мотиви та причини.

На наш погляд, змусити чи спонукати компанію піти на укладання угоди з конкурентом можуть три групи чинників: по-перше, внутрішня потреба компанії, зумовлена необхідністю пошуку нового напрямку чи способу свого розвитку внаслідок загрози банкрутства; по-друге, зовнішні умови (наприклад, поточна криза), спричинені зміною бізнес-середовища, що загрожує зниженням ефективності діяльності компанії та змушує її шукати нові шляхи розвитку; по-третє, власні бажання, плани та амбіції менеджменту компанії.

Слід зазначити, що такі методи організації бізнесу, як злиття та поглинання можуть мати як активний, так і пасивний характер і можуть бути застосовані однією ТНК одночасно на різних ринках. Така специфіка злиттів і поглинань вимагає

їх поглибленого вивчення з метою оволодіння методикою цих процесів як у наступальних, так і оборонних цілях.

Дослідження ряду джерел показали, що у сучасних умовах глобальна стратегія транснаціоналізації здійснюється шляхом раціонального вибору (комбінації) інвестиційних і неінвестиційних форм транснаціоналізації. Така комбінація зумовила бурхливий розвиток транснаціональних або глобальних стратегічних альянсів у світовій економіці.

Транснаціональні альянси представляють собою, за словами професора Л.Руденко-Сударевої, глобальні форми здійснення партнерства, спільної або пайової діяльності на основі багатосторонніх контрактів (угод) компаній різних країн через здійснення спільної маркетингової, фінансової, інноваційної, інвестиційної та операційної діяльності у глобальному бізнес-середовищі [5, с. 12].

Виникнення альянсів (наприклад, найперших "Форд Мотор Компані" – США, "Мазда Моторз" – Японія, "Кіа Моторз" – Корея), на думку окремих авторів [7, с. 61], стало результатом посилення глобальної (особливо нецінової) конкуренції між самими ТНК. Втім, причинами їх створення слід вважати також, по-перше, кон'юнктурні й виробничо-технологічні чинники розвитку, які впливають із сутності та органічних властивостей самих альянсів, але водночас мають власні характеристики, що диктуються кон'юнктурою економічного життя; по-друге, подальшу глобалізацію ринків і розширення спектра геополітичних завдань розвитку, технологічну універсалізацію господарської діяльності підприємницьких структур; по-третє, коливання у співвідношенні валютних курсів окремих національних грошових одиниць і об'єктивну потребу маневру в інвестиційній політиці; по-четверте, можливість забезпечення додаткової трансакційної економії, заощадження на витратах; можливість підвищення прибутковості активів, що забезпечується поглибленням спеціалізації та організаційно-управлінською оптимізацією; по-п'яте, подальший прогрес інноваційних технологій, що спричиняє недоцільність, а іноді й підприємницьку неможливість наслідування паралельних курсів НТП.

Слід зазначити, що на тлі загальних рис, породжених цими причинами, процес утворення транснаціональних альянсів має певні національні особливості. Наприклад, відмінною рисою японських ТНК у [7–9] названо акцент на "технологічному мотиві" при кооперуванні господарсько-підприємницьких зусиль, капітальних та інших ресурсів у такий спосіб. Для американських ТНК пріоритети більшою мірою зміщуються в конкурентну сферу. Інакше кажучи, часто рішення про утворення транснаціонального альянсу приймаються тоді, коли ринкова ситуація вимагає вжиття оборонних або наступальних заходів.

Завдяки використанню конкурентних переваг результати діяльності альянсів є вагомішими, ніж за "простої" транснаціоналізації. Як правило, в рамках альянсу досягається вища економія на масштабі, можливість маневрування виробничими ресурсами й окремими складовими виробничих потенціалів, прискорене впровадження досягнень НТП, підвищення ефективності всієї маркетингової діяльності.

Крім конкурентних переваг, альянси базуються на взаємній узгодженості довгострокових стратегічних планів партнерів та основних цілей їх діяльності. Такими цілями є, наприклад, приріст вартості (ефективності), збільшення інновацій і знань, гнучкості та масштабу діяльності, збереження й посилення конкурентних переваг, відносне скорочення прямих інвестицій і досягнення економічного ефекту за рахунок трансграничного використання нематеріальних активів, пайової участі, партнерства або розподілу та комбінації функцій.

Іншою ефективною формою партнерства виступає взаємодія великого і малого бізнесу стосовно розвитку інноваційних стратегій. На наш погляд, у цьому контексті велике практичне значення має вивчення досвіду США у сфері розвитку партнерства. Дослідники цього питання [3; 5; 10] стверджують, що у США загальне партнерство (General Partnership) або просте партнерство функціонує на основі законодавства про партнерства і договору між партнерами, якщо такий укладається. Партнери мають рівні права на управління й майно партнерства, якщо інше не передбачене угодою між ними. При утворенні партнерства нова юридична особа не створюється. Таким чином, партнерство в США може бути охарактеризовано як спеціалізований елемент інфраструктури.

Дослідження показали, що у економіці на базі великих підприємств мала підприємницька діяльність здійснюється переважно у таких формах [10, с. 145]: 1) інтрапренерство (створення невеликого, часто тимчасового колективу для реалізації деякої мети чи під розробки деякої ідеї, необхідної для підвищення технічного рівня великого підприємства); 2) інкубаторство ("вирощування" малої фірми, надання різнобічної допомоги на етапах її становлення); 3) сателітна форма (організація малих фірм-сателітів – різних дочірніх фірм, що зберігають "родинні зв'язки" з "батьком", створення малих фірм, юридично самостійних, але економічно тісно зв'язаних з корінною структурою та ін.).

Слід зазначити, що такі форми взаємодії малого і великого підприємництва як інтрапренерство та інкубаторство в українських умовах недостатньо поширені, сателітні форми виникають частіше, особливо останнім часом, як результат реструктуризації підприємств. Це зумовлено масштабами розвитку великого виробництва, його станом та ін. Відносна нестійкість становища значної частини великих українських фірм не дозволяє їм використовувати такі форми взаємодії з малими підприємствами, що вимагають довгострокового і досить істотного відволікання зусиль і матеріальних засобів.

Втім, хоча наявність низки економічних та соціально-психологічних умов розвитку інтрапренерства обґрунтовує складність та системний характер інтрапренерства як економічного явища, однак поєднання економічних і соціально-психологічних умов становлення й розвитку інтрапренерства формує конкурентоспроможність такої організаційної структури.

Сьогодні спостерігається тенденція не лише укрупнення, а й віртуалізації міжнародного бізнесу, насамперед за рахунок формування ТН мегакорпорацій, транснаціональних альянсів, локальних "мереж", віртуальних підприємств та використання глобальних мереж, посилення процесів злиттів-поглинань ТНК.

Розвиток підприємств, їх взаємодія і конкуренція в ринковій економіці є передумовами необхідного об'єднання окремих підприємств. Таке об'єднання ТНК отримало назву мегакорпорацій, 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: по-перше, участю в акціонерному капіталі (система участі). До цієї групи можна віднести зв'язки, які виникають внаслідок купівлі одним підприємством прав фундуціарного управління акціями іншого. По-друге, 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), якоюсь мірою – 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, зливаючись між собою, утворюють своєрідне "Акціонерне товариство Німеччини".

В цілому окремі підсистеми (мегакорпорації та їх групи) організовані у відповідності до принципів, які охарактеризовані наступним чином [4, с. 14]: по-перше, "скелетні" (в "орбіті" інтегрованої корпоративної структури "обертається" група юридично незалежних підприємств; вся структура організована на основі демократичного принципу, при цьому роль каркасу ("скелету") групи виконує загальна ідеологія, стратегії і цілі – цей принцип використовується при створенні широких коаліцій і альянсів); по-друге, "централістичні" (існує потужний керуючий "мозковий центр", що контролює всі інші підприємства і визначає основні цілі, стратегії і задачі діяльності всієї групи – ця структура властива багатьом мегакорпораціям); по-третє, інгресивні, зв'язки в яких періодично виникають і зникають.

Заслугує на увагу інший підвид міжнародного бізнесу – локальні мережі, тобто 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 у 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. Існує думка, що цей процес екстерналізує трансакції і розподіляє витрати по мережі, а глобалізація конкуренції розчиняє велику ТНК у павутинні мультинаціональних мереж, яка і стає реальною операційною одиницею.

Як найсучасніший різновид мережної організації слід згадати й віртуальну корпорацію чи інакше віртуальне підприємство.

Найкраще пояснюється таке організаційне утворення, як тимчасове об'єднання ресурсів різних підприємств, зорієнтоване на виконання певного виробничого проекту, який вони не в змозі виконати поодиночі. Віртуальне підприємство не має галузевих або відомчих обмежень, що дозволяє сформувати гнучку й динамічну організаційну структуру, найкраще пристосовану до швидкого випуску й оперативного постачання продукції, найчастіше інноваційної природи, на ринок.

Створення віртуального підприємства відбувається за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій у віртуальному світі мереж. Сутність об'єднання полягає в інтеграції їх унікального досвіду, виробничих можливостей і передових технологій. Утворення віртуальної організації з неоднорідних складових може забезпечити взаємну компенсацію їх недоліків і підсилення переваг. Так, наприклад, можна об'єднати переваги великих підприємств, потужних, але з високим рівнем інерційності, які повільно реагують на зміни ринку, і малих підприємств, що потерпають від нестачі ресурсів, але здатних швидко реагувати на зміни, що, власне, може виглядати як розглянуте раніше інтрапренерство. Найчастіше як приклад вдалих віртуальних підприємств згадується співробітництво компаній Intel і Rambus над RDRAM – різновидом пам'яті для персональних комп'ютерів; Apple і Sony – над проектом Powerbook; Toshiba і Matsushita – над спільними виробництвами рідкокристалічних й органічних світловипромінюючих дисплеїв.

Досвід розвитку стратегій міжнародних корпоративних структур Vodafone Group Plc., Nestlé SA, Hutchison Whampoa Limited, GE Capital Services, Cemex S.A., ExxonMobil, Samsung Electronics, GM, AIG доводить, що основними найбільш функціональними формами транснаціональних альянсів залишаються ліцензування, франчайзинг, контракти під ключ, контракти на управління, концесія, аутсорсинг, ФПГ, транснаціональні консорціуми [5; 11].

Таким чином, проведене нами дослідження трансформаційних змін організаційного дизайну глобальних корпорацій дозволило дійти висновку, що побудова системи організаційних новацій базується на процесах транснаціоналізації й глобалізації економіки і передбачає застосування комплексу

функціональних форм розвитку як інвестиційного, так і неінвестиційного характеру. Водночас слід диференціювати активні (агресивні) форми і методи, тобто такі, що спрямовані на розширення діяльності, захоплення нових сегментів ринку тощо; та пасивні – оборонні, захисні, призначені для пристосування до несприятливого середовища приймаючої країни, уникнення ворожих поглинань, захоплень, входження та виходу з ринку.

Перспективними для подальших наукових розвідок є виявлення шляхів залучення України до процесів формування глобальних корпорацій з огляду національних інтересів та сталого розвитку.

### Список використаної літератури:

1. Макарова М.В. Использование информационных систем и технологий в международном бизнесе [Электронный ресурс] / М.В. Макарова. – Режим доступа: <http://istmb.blogspot.com/>
2. Паринов С. Экономика в новом информационном пространстве сети Интернет [Электронный ресурс] / С. Паринов. – Режим доступа: <http://rvles.ieie.nsc.ru/forsis/publ/asisws/parin-net.html>
3. Транснаціональні корпорації: [Навч. посібник] / В. Рокоча, О.Плотніков, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
4. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: [Учебное пособие] / А.Г. Мовсесян. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001. – 316 с.
5. Руденко-Сударева Л.В. Процеси злиттів та поглинань в контексті економічної безпеки підприємництва / Л.В. Руденко-Сударева // Интеллект-21. – 2010. – №2. – С.10–17.
6. Agmon T. Multinational Corporations and the Developing Economics: Potential Gains in a World Imperfect Markets and Uncertainty/ T.Agmon, S.Hirsch. //Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – №41. – P. 333–334.
7. Руденко-Сударева Л.В. Переваги і ризики транснаціоналізації економічного розвитку України / Л.В. Руденко-Сударева // Національна безпека: український вимір: шокв. наук. зб. / Рада нац. безпеки і оборони України, Інститут проблем національної безпеки; редкол.: Горбулін В.П. (голов. ред.) [та ін.]. – К., 2008. – Вип. 1 (20–21). – С. 58–68.
8. Ли Се Ун. Международный бизнес: стратегия и управление/ Ли Се Ун. – М.: Наука, 1996. – 352 с.
9. 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.

10. Остропольская Е.В. Взаимодействие крупных и малых предприятий как основной фактор социально-экономического развития общества / Е.В.Остропольская // Вісник Українського відділення міжнародної академії наук вищої школи, Міжнародний науково-технічний університет. – К., 2004. – С. 144–147.

11. Annual report of General Motors Corporation for 2009. [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.gm.com>.

Стаття надійшла до редакції 13.12.2011 р.

УДК 338.467

**В. Оніщенко, аспірант**  
*Полтавського університету*  
*економіки і торгівлі*

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ДІЛОВИХ ПОСЛУГ**

*Сфера послуг під впливом розгортання процесів лібералізації, інтеграції та глобалізації, що відбуваються у сучасному світовому господарстві, стала характерною для більшості країн світу. У статті вивчено проблеми сучасної ідентифікації сутності інтелектуально-ділових послуг.*

**Ключові слова:** інтелектуально-ділові послуги, консультативно-управлінські послуги, консалтингові продукти, інтелектуальний продукт.

*Онщенко В. Теоретико-методические основы интеллектуально-деловых услуг.*

*Сфера услуг под влиянием развертывания процессов либерализации, интеграции и глобализации, которые происходят в современном мировом хозяйстве, стала характерной для большинства стран мира. В статье изучены проблемы современной идентификации сути интеллектуально-деловых услуг.*

**Ключевые слова:** интеллектуально-деловые услуги, консультационно-управленческие услуги, консалтинговые продукты, интеллектуальный продукт.

*Onishchenko V. Theoretic-methodological fundamentals of intellectual and business services.*

*Sphere of services, under to influences of development of processes of liberalization, integrations and globalizations which take*