

4. Rübler J. *Estimating importer-specific ad valorem equivalents of non-tariff measures. Working Paper. Vienna, 2016. № 129. P.8-10.*
5. Martins S. *Brazil in the Twenty-First-Century International Trade: Challenges and Opportunities. URL: <https://www.intechopen.com/books/international-trade-on-the-brink-of-change/brazil-in-the-twenty-first-century-international-trade-challenges-and-opportunities>*
6. Dini M. *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de foment. Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75) de CEPAL. Santiago, 2018. 560 p.*
7. Monge-González R. *Innovar para la exportación en las pymes de Centroamérica y la República Dominicana. Documentos de Proyectos (LC/TS.2019/97) de CEPAL. Santiago, 2019. 110 p.*

References

1. *Trade Statistics For International Business Development. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS*
2. *Latin America and the Caribbean 2019: Policies for Competitive SMEs in the Pacific Alliance and Participating South American countries. Paris, 2019. 540 p.*
3. Urmeneta, R. (2016). *Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina. Documento de Proyecto Cepal. 86 p.*
4. Rübler, J. (2016). *Estimating importer-specific ad valorem equivalents of non-tariff measures. Working Paper. Vienna, № 129. P. 8-10.*
5. Martins, S. (2017). *Brazil in the Twenty-First-Century International Trade: Challenges and Opportunities. URL: <https://www.intechopen.com/books/international-trade-on-the-brink-of-change/brazil-in-the-twenty-first-century-international-trade-challenges-and-opportunities>*
6. Dini, M. (2018). *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de foment. Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75) de CEPAL. Santiago, 560 p.*
7. Monge-González, R. (2019). *Innovar para la exportación en las pymes de Centroamérica y la República Dominicana. Documentos de Proyectos (LC/TS.2019/97) de CEPAL. Santiago, 110 p.*

ДАНИ ПРО АВТОРА

Чепик Інна Миколаївна, м.ек.н, аспірант кафедри міжнародного бізнесу
Білоруський державний економічний університет
220070, Республіка Білорусь
e-mail: ichepik@yahoo.com

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Чепик Инна Николаевна, м.эк.н, аспирант кафедры международного бизнеса
Белорусский государственный экономический университет
220070, Республика Беларусь
e-mail: ichepik@yahoo.com

DATA ABOUT THE AUTHOR

Chepik Ina, M.Sc., PhD Student of International Business Department
Belarusian State University of Economics
220070, Republic of Belarus
e-mail: ichepik@yahoo.com

Рецензент: **Турбан Галина Владимировна**, заведующий кафедрой международного бизнеса, УО «Белорусский государственный экономический университет», к. эк.н., доцент.

Подано до редакції 24.01.2020

Прийнято до друку 10.02.2020

УДК 334.752: [338.23:330.34]

<https://doi.org/10.31470/2306-546X-2020-44-136-143>

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК СПЕЦИФІЧНОЇ ФОРМИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Чернявська І. М.

Метою дослідження є аналіз спільного підприємництва як специфічної форми трансферу технологій з урахуванням сучасних стратегічних орієнтирів вітчизняних підприємств.

Методологічна основа. Базою для аналізу слугували наукові праці вітчизняних та іноземних вчених щодо зазначеної проблематики. Теоретико-методологічною основою роботи є сукупність принципів і методів наукового дослідження: принцип систематизації й теоретичного узагальнення, методи структурно-функціонального та порівняльного аналізу.

Результаті роботи. Проаналізовано та визначено сутність й характер спільного підприємництва як форми міжнародного науково-технічного співробітництва у рамках технологічних платформ; досліджено та удосконалено типологізацію здійснення спільного підприємництва; запропоновано модель механізму вибору ефективної форми спільного підприємництва.

Практична цінність статті. Реалізація механізму вибору ефективної форми спільного підприємництва, що розроблено в цьому дослідженні, може мати корисний ефект, що призведе до підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Висновки. В цьому дослідженні актуалізовано проблему вибору форм спільного підприємництва в процесі трансферу технологій та проаналізовано низку факторів взаємодії між підприємствами. Проведене дослідження дозволяє відзначити те, що розвиток міжфірмових стосунків є характерною рисою сучасної світової й вітчизняної економіки. Аналіз свідчить, що успіх і ефективність співпраці залежить від форми спільного підприємництва.

Ключові слова: трансфер технологій, спільне підприємництво, спільне підприємство, консорціум, стратегічний альянс, конкурентоспроможність підприємства.

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК СПЕЦИФИЧЕСКОЙ ФОРМЫ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

Чернявская И. М.

Цель статьи. Целью исследования является анализ совместного предпринимательства как специфической формы трансфера технологий с учетом современных стратегических ориентиров отечественных предприятий.

Методологическая основа. Базой для анализа послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых по данной проблематике. Теоретико-методологической основой работы является совокупность принципов и методов научного исследования: принцип систематизации и теоретического обобщения, методы структурно-функционального и сравнительного анализа.

Результаты работы. Проанализированы и определены сущность и характер совместного предпринимательства как формы международного научно-технического сотрудничества в рамках технологических платформ; исследована и усовершенствована типологизация осуществления совместного предпринимательства; предложена модель механизма выбора эффективной формы совместного предпринимательства.

Практическая ценность статьи. Реализация механизма выбора эффективной формы совместного предпринимательства, разработанного в этом исследовании, может иметь положительный эффект, что приведет к повышению уровня конкурентоспособности отечественных предприятий.

Выводы. В этом исследовании актуализирована проблема выбора форм совместного предпринимательства в процессе трансфера технологий и проанализированы факторы взаимодействия между предприятиями. Проведенное исследование позволяет отметить, что развитие межфирменных отношений является характерной чертой современной мировой и отечественной экономики. Анализ показывает, что успех и эффективность сотрудничества зависит от выбранной формы совместного предпринимательства.

Ключевые слова: трансфер технологий, совместное предпринимательство, совместное предприятие, консорциум, стратегический альянс, конкурентоспособность предприятия.

THE CONCEPT OF DEVELOPING JOINT ENTREPRENEURSHIP AS A SPECIFIC FORM OF TECHNOLOGY TRANSFER

Chernyavs'ka Iryna

The purpose of the article. The purpose of the study is to analyze joint entrepreneurship as a specific form of technology transfer, taking into account modern strategic goals of domestic enterprises.

Methodology. The article relies on scientific research in this area by domestic and foreign scholars. Theoretical and methodological foundations of the article are a set of principles and methods of scientific research: the principle of systematization and theoretical generalization, methods of structural and functional as well as of comparative analysis.

Results. The article analyzes and defines the essence and nature of joint venture as a form of international scientific and technological cooperation within technological platforms; it reviews and improves the mapping of joint venture implementation; the article suggests a model of selection mechanism for effective form of joint venture.

Practical implications. The implementation of the mechanism for selecting an effective form of joint venture, developed in this study, can potentially yield good results and improve the level of competitiveness of domestic enterprises.

Value (originality). This study emphasizes the problem of selecting forms of joint entrepreneurship in the process of technology transfer and analyzes a number of factors of interaction between enterprises. The conducted research shows that the development of inter-company relations is a characteristic feature of modern global and domestic economy. The analysis shows that the success and effectiveness of cooperation depends on the form of joint venture.

Key words: *technology transfer, joint entrepreneurship, joint venture, consortium, strategic alliance, enterprise competitiveness*

JEL Classification: *D23; F23; L24; L26*

Постановка проблеми. Розвиток інноваційної діяльності та поширення інтеграційних процесів призводять до активізації процесів трансферу технологій. Тому особлива увага дослідників останніми роками прикута до використання спільного підприємництва у межах бізнес-стратегій підприємств. Спільне підприємництво застосовується досить давно, воно добре вивчено, детально пропрацьовано юридичний бік, схеми потоків фінансових, матеріальних, інформаційних ресурсів, але характер та форми, у яких воно представлено, з часом суттєво змінюються. У теперішній час застосування спільного підприємництва дозволяє підприємствам швидко інтегруватися до привабливих для них країн і тим самим розширити можливість трансферу технологій. Спільна підприємницька діяльність потребує від вчених та економічних експертів вивчення факторів ефективності бізнес-стратегій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий вклад в дослідження різноманітних форм трансферу технологій внесли труди Г. О. Андрощук, А. А. Мазаракі, О. Б. Мрихіної, П. Г. Перерви та інших. Проблемам оцінювання перспектив вступу підприємств до партнерського альянсу присвячені дослідження Б. Гаррета, П. Дюссож, Ю. В. Макогона, В. В. Македона та багатьох інших. У своїх наукових працях вони довели, що головним фактором партнерської взаємодії є доцільність вибору партнера. Завдяки їхнім розробкам набули розвитку питання створення спільного підприємництва.

Узагальнюючи результати досліджень вітчизняних та закордонних вчених можливо виділити наступні ключові фактори партнерської взаємодії: вірний вибір іноземних партнерів, які випускають взаємодоповнюючі, а не взаємозамінні продукти; вибір іноземних партнерів з урахуванням їхніх культурних та ментальних особливостей; організація спільної діяльності з партнерами, які мають однаковий доступ до інформації та високий рівень взаємної довіри; можливість створення механізму підтвердження виконання партнерських зобов'язань; швидкий та гнучкий процес підготовки, узгодження й прийняття рішень; вибір партнерів, які здатні адаптуватись до змін та переглядати умови угод щодо виникнення нових обставин [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7].

На підставі аналізу публікацій зазначених авторів, можна стверджувати, що для визначення форми співпраці необхідно оцінювати низку факторів взаємодії між підприємствами. Проте, недостатньо висвітленими є питання, пов'язані з проблемою вибору найбільш ефективної та перспективної форми спільного підприємництва як форми міжнародного науково-технічного співробітництва у рамках технологічних платформ.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз спільного підприємництва як специфічної форми трансферу технологій з урахуванням сучасних стратегічних орієнтирів вітчизняних підприємств. Досягнення мети відбулося при вирішенні таких завдань: визначення сутності й характеру спільного підприємництва як форми міжнародного науково-технічного співробітництва у рамках технологічних платформ; типологізація здійснення спільного підприємництва; моделювання механізму вибору ефективної форми спільного підприємництва.

Об'єктом дослідження є процес здійснення обміну технологіями в сучасних економічних умовах. Предметом є теоретико-методологічні аспекти вибору форм спільного підприємництва в процесі трансферу технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значною проблемою для підприємств, які потребують трансферу технологій, часто є їх недостатня компетенція щодо купівлі технології, а для розробника – проблема збуту інтелектуального продукту. Однією з найпоширеніших форм трансферу технологій в останні часи стало спільне підприємництво, яке означає відносно тривалу угоду із співробітництва між підприємствами двох або декількох країн, яка передбачає кооперацію у сферах виробництва й торгівлі, науково-технічній, інвестиційній, сервісній тощо [8]. Спільне підприємництво це функціональні структури, які засновані на формальному чи (інколи) неформальному договорі, та які є юридичною чи (інколи) неюридичною особою. Підприємства-засновники здійснюють спільне управління та контроль за їхньою діяльністю.

Найбільш характерні форми спільного підприємництва відображено в табл. 1.

Вважаємо за доцільне визначити мінімальні критерії, які сприяють формуванню спільного підприємництва. Такими критеріями визначимо: спільні цілі діяльності; можливість отримання взаємних вигод; можливість отримання вигод учасників виключно у такий спосіб.

На думку вітчизняних вчених, основними цілями участі у спільному підприємстві є: збільшення прибутку; зміцнення позицій через отримання передової техніки та технологій; збереження гнучкості діяльності (структурна перебудова економіки підприємства, створення сучасної галузевої структури). Відповідно до цілей участі у спільному підприємстві менеджмент підприємства може обрати різні форми трансферу. Отже, будь-яка форма спільного підприємництва не веде до успіху, а лише забезпечує основу його діяльності.

Відповідно до мети дослідження зупинимось на існуючих формах спільного підприємництва [2; 5; 6; 9, 10].

1. Консорціум: добровільне об'єднання між двома або більшою кількістю учасників без створення спільного підприємства. Це, як правило, проекти, в яких співпрацюють підприємства з кількох різних видів діяльності. За подібної форми учасники передають ресурси для спільної діяльності, але не беруть участі у розподілі прибутку. Найчастіше такі об'єднання у подальшому трансформуються у спільні підприємства чи стратегічні альянси з пайовою участю.

2. Акціонерне товариство: створення об'єднання через володіння акціями між, як мінімум, двома юридично та економічно самостійними учасниками. До цієї форми об'єднання не належать організації, які

утворилися в результаті злиття або поглинання, зокрема дочірні підприємства. В умовах більш сильної позиції одного з засновників, формуються взаємозалежні відносини, тому що місцеві підприємства забезпечують легітимність в даній країні, знання особливостей менталітету, місцевого ринку, менеджменту.

Таблиця 1. Різні форми спільного підприємництва

Форми спільного підприємництва	Типи спільного підприємництва	Приклади
Консорціум	фінансового типу	Консорціум ЕЕН-Україна (розбудова міжнародної співпраці та ділового партнерства, сприяння трансферу інноваційних технологій, розвиток дослідницького та інноваційного потенціалу малих та середніх підприємств)
	закриті	
	відкриті	
	спільна участь у реалізації конкретного проекту	
Акціонерне товариство	публічні	Акціонерні товариства «СКФ-Україна», «Агротехніка» (експорт продукції в ЄС)
	приватні	
Спільне (українсько-іноземне) підприємство	спільне виробництво та використання системи розподілу продукції	ПАТ «Спільне українсько-словацьке підприємство» (експорт продукції в ЄС)
	акціонерне	ТОВ «Спільне українсько-американське підприємство з іноземними інвестиціями Трайдент»
	контрактне (договірне)	(будівництво житлових і нежитлових будівель)
	створення корпоративного відділення	ТОВ «Спільне українсько-французьке підприємство з іноземними інвестиціями Основа-солсиф» (виготовлення виробів із бетону для будівництва)
Вільні економічні зони	вільні митні зони	«Закарпаття» «Інтерпорт Ковель» «Курортполіс Трускавець» «Миколаїв» «Порто-франко» «Рені» «Славутич» «Яворів» (спеціальний митний режим, спрощений порядок здійснення ЗТО, постійне чи тимчасове звільнення від оподаткування, адміністративно-процедурні спрощення)
	експортні промислові зони	
Науково-технічні стратегічні альянси	зони зовнішньої торгівлі	(різні форми міжнародної науково-технічної кооперації підприємств, які створюють з метою спільного проведення НДДКР, взаємного обміну виробничим досвідом, розподілу ризику під час проведення НДДКР)
	партнерство у сфері науково-дослідних розробок	
	спільне створення системи розподілу продукції	
	спільне виробництво продукції	
	спільна розробка природних ресурсів	
	обмін ліцензіями	

Джерело: складено автором на основі [9; 10].

3. Спільне підприємство: участь в активах (спільна, але не обов'язково рівна) із створенням нової організації. Це узгоджена діяльність двох та більше партнерів, об'єднаних досягненням єдиної мети, із створенням юридичної особи або без цього створення. Якщо спільне підприємство є юридичною особою, то капітал розподіляється між засновниками, які мають право на отримання прибутку відповідно до розміру вкладу. Засновники спільного підприємства без утворення юридичної особи обмежені виконанням деяких окремих функцій.

4. Вільні економічні зони: певна частина території України, на якій встановлюються й діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування й дії законодавства України. Мета створення вільних економічних зон це залучення іноземних інвестицій, нарощування експорту товарів і послуг, поліпшення розвитку інноваційної діяльності, використання трудового та природного ресурсу, розвитку інфраструктури та прискорення соціально-економічного розвитку країни. Однак функціонування вітчизняних вільних економічних зон більшою мірою виявилось неефективним.

5. Науково-технічні стратегічні альянси: функціональні угоди, коаліції, що ґрунтуються на взаємних потребах, між двома й більше організаціями за спільними науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами, у сфері користування систем сервісу, передачі технологій, спільного виробництва та обміну ліцензіями.

Трансфер технологій є процесом, що сприяє переміщенню та розповсюдженню нових компетенцій. Враховуючи те, що об'єктом трансферу є нова технологія, вибір певної форми трансферу технологій повинен бути чітко обґрунтований менеджментом підприємницької структури. Таким чином, можемо стверджувати, що

основним завданням менеджменту підприємства щодо рішення про об'єднання та інтеграцію є визначення необхідної форми спільного підприємництва. У табл. 2 наведено характеристику форм спільного підприємництва.

Таблиця 2. Порівняльна характеристика основних форм спільного підприємництва

Критерії	Консорціум	Акціонерне товариство	Спільне підприємство	Науково-технічний стратегічний альянс
Юридична самостійність	+	+	+	+
Спільність виробництва	+/-	+	+	-
Розгалуженість напрямів господарської діяльності	-	-	-	-
Централізація сфер діяльності:				
виробництво	-	-	-	+/-
маркетинг	-	+	+	+/-
фінанси та облік	-	-	-	+/-

Умовні позначення:

(+) – збереження, наявність;

(-) – втрата, відсутність, обмеженість;

(+/-) – рівні можливості, необов'язковість.

Джерело: складено автором на основі [6; 9]

На підставі даних табл. 2 можна виявити особливості різних форм спільного підприємництва:

- збереження юридичної самостійності підприємств;
- різні форми спільного підприємництва здійснюють спільну координацію та управління за умови наявності, так і необов'язкової спільної виробничої діяльності;
- різні форми спільного підприємництва створюються на основі об'єднання окремих сторін господарської діяльності;
- різні форми спільного підприємництва мобільні, рухомі, можуть бути учасниками різних об'єднань як з централізацією сфери діяльності, так і децентралізацією сфери діяльності у межах форми.

Задля подальшого узагальнення та цілісності погляду на різні форми спільного підприємництва вважаємо за доцільне звернутися до методологічної сторони проблеми.

Згідно різних концепцій ефективності форм спільного підприємництва дослідники розглядають різні системи базових характеристик, які, в свою чергу, можуть бути складовими механізми вибору найефективнішої форми спільного підприємництва. Так, Л. Г. Федулова [11] вважає за базові характеристики взаємну довіру та взаємні зобов'язання партнерів, внесок кожного в підтримку балансу партнерства. Високий ступінь взаємної довіри та зобов'язань може створити додатний ефект, особливо в довгостроковому проєкті. Група дослідників під керівництвом А. А. Мазаракі [1] до базових характеристик відносять партнерську взаємозалежність, культурну та корпоративну сумісність. Високий рівень взаємозалежності у партнерських відносинах визначається розумінням того, що успіх всіх залежить не тільки від успіху кожного, але й від успішної взаємодії партнерів. Культурна сумісність означає наявність базових цінностей щодо культурних, ментальних, корпоративних особливостей партнерів. Здатність сформувати високий рівень культури співпраці може позитивно відбитися на іміджу, психологічному кліматі, підвищенні рівня партнерської взаємозалежності. Згідно з думкою Спекмана Р. [7] базовими характеристиками ефективної форми спільного підприємництва можна вважати комунікативну свободу, спільне планування, координацію діяльності та контроль за результатами діяльності. Вільна комунікація означає вільний доступ до усіх необхідних джерел інформації: технічної, економічної, частково конфіденційної, комерційної тощо. Спільне планування передбачає не тільки здатність спільно складати різні види планів, але й вчасно коригувати їх. Координація та контроль за результатами найбільш складні процеси, які визначаються виключно певною формою спільного підприємництва.

Узагальнюючи вищесказане відмітимо, що ефективну форму спільного підприємництва дуже складно обрати, урахувавши усі базові характеристики. На рис. 1 представлено базові характеристики для різних форм спільного підприємництва.

Така типологізація може бути корисною для вибору ефективної форми спільного підприємництва. Наприклад, для ефективних консорціумів характерний високий рівень обміну інформацією, висока якість процесів планування та координування.

Проте результати спільної роботи оцінюються окремо. Також для них не є характерним високий ступінь довіри. У спільних підприємствах партнерська взаємодія та сумісність, як правило, на достатньо високому рівні. Оскільки, на відміну від інших форм, спільні підприємства передбачають не тільки участь у спільних проєктах, але й створення нової організації.

Тому й ступінь довіри, а також процеси планування, координації та контролю помірно збалансовані. Специфіка науково-технічних стратегічних альянсів передбачає, що партнерство достатньо надійне, відрізняється високим ступенем довіри, виконанням зобов'язань та високим рівнем культурної сумісності. Для ефективності науково-технічних стратегічних альянсів не є перешкодою невисокий рівень взаємозалежності партнерів, тому що партнери по альянсу разом координують та оцінюють результати спільної діяльності.



Рисунок 1. Характеристики ефективної форми спільного підприємництва

Джерело: [5; 6; 12].

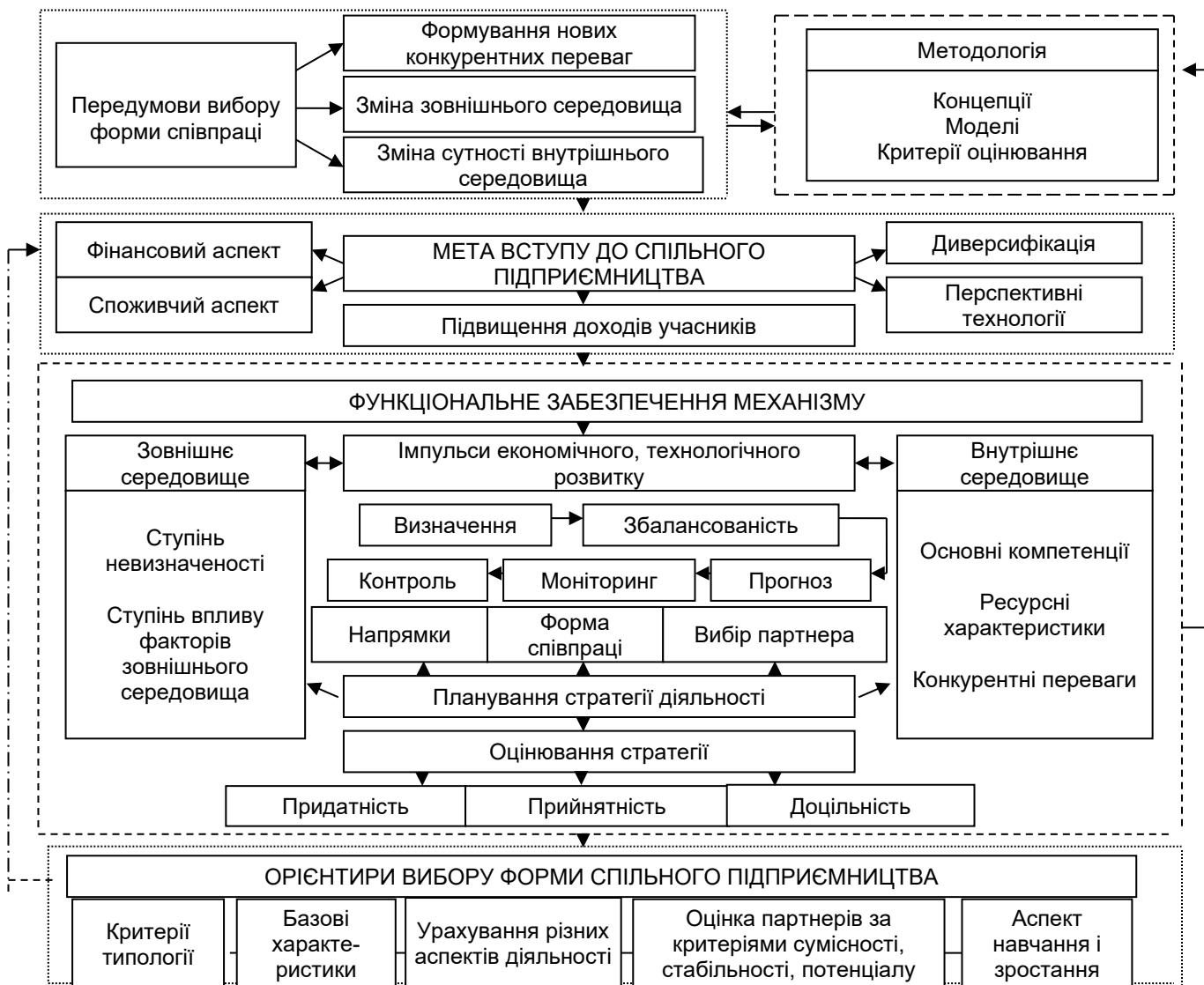


Рисунок 2. Механізм вибору ефективної форми спільного підприємництва

Джерело: складено автором.

На основі представленої типологізації вважаємо за доцільне представити механізм вибору ефективної форми спільного підприємництва, який сприятиме трансферу технологій, підвищення рівня інноваційної діяльності та поширення інтеграційних процесів (рис. 2).

Висновки. Проведене дослідження дозволяє відзначити те, що розвиток міжфірмових стосунків є характерною рисою сучасної світової й вітчизняної економіки. Наукові дослідження свідчать про те, що одним із основних факторів успіху партнерської взаємодії є доцільність вибору партнера. В цьому дослідженні проаналізовано сутність й характер спільного підприємництва як форми міжнародного науково-технічного співробітництва у рамках технологічних платформ. Аналіз свідчить, що успіх і ефективність співпраці залежить від низки факторів взаємодії між підприємствами. Елементами наукової новизни є, розроблений в цьому дослідженні, механізм вибору ефективної форми спільного підприємництва. Його реалізація може мати корисний ефект, що призведе до підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Андрощук Г. О. та ін. *Трансфер технологій : підручник ; за заг. ред. А.А. Мазараки. Київ : КНТЕУ, 2014. 556 с.*
2. Мрихіна О. Б., Висоцький А. Л., Максимів І.-Д. І. *Вибір стратегій цінової політики підприємствами – природними монополістами в умовах інноваційного поступу України. Економічний простір. 2011. №56/1. С. 239–247.*
3. Перерва П. Г. та ін. *Трансфер технологій : монографія. Харків : Віровець А.П. «Апостроф», 2012. 668 с.*
4. Гаррет Б., Дюссож П. *Стратегические альянсы ; пер. с англ. Москва : ИНФРА-М, 2002. 332 с.*
5. Македон В. В. *Корпоративний контроль як складова інтеграційних процесів компанії. Вісник ДонНУЕТ. Серія «Економічні науки». 2007. № 4 (36). С. 210–216.*
6. Македон В. В. *Міжнародні стратегічні альянси компаній : монографія. Дніпропетровськ : ДУЕП, 2010. 304 с.*
7. Spekman R. E. *Alliance Management : A View from the Past and a Look to the Future. Journal of Management Studies. 1998. Vol. 35. № 6. P. 747–772.*
8. Скриль В. В., Булка І. П. *Спільні підприємства: тенденції та проблеми розвитку. Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». Тернопіль. 2012. №36. С. 115–119.*
9. *Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом. URL: http://zavantag.com/docs/1786/index-625351.html (дата звернення 06.09.2019).*
10. *Економічна енциклопедія : в 3 т. / за ред. С. В. Мочерного. Київ : «Академія», 2002. Т. 3. 952 с.*
11. Федулова Л. І. *Проектне управління стратегічним розвитком міжнародних технологічних кластерів. Інноваційна економіка. 2016. № 5/6. С. 6–10.*
12. Горбатов В. М. *Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса : монография. Харків : ИД «ИНЖЕК», 2006. 592 с.*

References

1. Mazarakis, A. A., Androshchuk, G. O. (2014). *Transfer tekhnologhij : pidruchnyk [Transfer of technologies : manual] Kyiv : KNTEU [in Ukr.].*
2. Mrihina, O. B., Visockij, A. L., Maksimiv, I.-D. I. (2011). *Vybir strateghij cinovoji polityky pidpryjemstvamy – pryrodnyymy monopolistamy v umovakh innovacijnogho postupu Ukrainy [Selecting strategy of pricing policy by enterprises – natural monopolists in the context of innovative advancement of Ukraine]. Economic environment, No. 56/1, pp. 239–247 [in Ukr.].*
3. Pererva, P. G. et al. (2012). *Transfer tekhnologhyj : monoghrafyja [Transfer of technologies : monograph]. Kharkiv : Virovets A.P. «Apostrophe» [in Ukr.].*
4. Garrett, B., Dussauge, P. (2002). *Strategicheskie al'yansy [Strategic alliances] / tr. From Eng. Moscow : INFRA-M [in Rus.].*
5. Makedon, V. V. (2007). *Korporatyvnyj kontrolj jak skladova integracijnykh procesiv kompaniji [Corporate monitoring as a constituent of integration processes of an enterprise]. Herald of DonNUET. Series «Economic sciences», No. 4 (36), pp. 210–216 [in Ukr.].*
6. Makedon, V. V. (2010). *Mizhnarodni strategichni alijansy kompanij : monoghrafija [International strategic alliances of an enterprise : monograph]. Dnipropetrovsk : DUAN [in Ukr.].*
7. Spekman, R. E. (1998). *Alliance Management : A View from the Past and a Look to the Future. Journal of Management Studies. Vol. 35. No. 6. pp. 747–772. [in Eng.].*
8. Skril, V. V., Bulka, I. P. (2012). *Spiljni pidpryjemstva: tendenciji ta problemy rozvytku [Joint ventures : trends and challenges in development]. All-Ukrainian research and production journal «Innovative economy». Ternopil, Vol. 36, pp. 115–119*
9. *Orghanizacija ta funkcionuvannja pidpryjemstv z inozemnym kapitalom [Opening and managing enterprises with foreign capital]. URL: http://zavantag.com/docs/1786/index-625351.html. [in Ukr.].*
10. Mocherniy, S. V. (2002). *Ekonomichna encyklopedija : v 3 t. [Economic encyclopedia in 3 v.]. Kyiv : «Academia», Vol. 3 [in Ukr.].*
11. Fedulova, L. I. (2016). *Proektne upravlinnja strategichnym rozvytkom mizhnarodnykh tekhnologichnykh klasteriv [Project management for strategic development of international technological clusters]. Innovative economy, Vol. 5, No. 6, pp. 6–10 [in Ukr.].*

12. Gorbatov, V. M. (2006). *Konkurentosposobnost' i tsikly razvitiya integrirovannykh struktur biznesa : monografiya [Competitiveness and cycles of development in integrated business entities : monograph]. Kharkiv : «INGEK» [in Rus.]*.

ДАНИ ПРО АВТОРА

Чернявська Ірина Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та організації виробництва

Дніпровський державний технічний університет,

e-mail: eov-eco@ukr.net

orcid. org/0000-0002-2954-1156

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Чернявская Ирина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и организации производства

Днепропетровский государственный технический университет,

e-mail: eov-eco@ukr.net

DATA ABOUT THE AUTHOR

Chernyavs'ka Iryna, PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor at Department of Economics and Industry engineering

Dniprovsky State Technical University,

e-mail: eov-eco@ukr.net

Подано до редакції 29.11.2019

Прийнято до друку 25.12.2019

УДК 330.8:655.58

<https://doi.org/10.31470/2306-546X-2020-44-143-153>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИДАВНИЧИХ КООПЕРАТИВІВ У КОНТЕКСТІ ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОЇ ІСТОРІЇ

Костик Є. П.

Предметом дослідження є соціально-професійний склад засновників, членів та співробітників видавничих кооперативів, що діяли в УСРР у контексті вивчення проблем економічної історії.

Мета наукового дослідження полягає у дослідженні, через призму економічної історії, соціально-професійного складу засновників, членів та співробітників видавничих кооперативів, що діяли в УСРР.

Методи дослідження. Усі компоненти дослідження базуються на основних принципах – науковості, історизму, об'єктивності, системності, розвитку, пріоритету конкретної істини, плюралізму, а також методах пізнання соціально-економічних процесів суспільного розвитку – аналізу, синтезу, проблемно-хронологічному, порівняльно-аналітичному, археографічному, ретроспективному, статистичному, системного та комплексного підходу.

Методологія проведення роботи. У процесі дослідження означеної проблематики були взяті за основу основні положення: економічної історії та історії економічної думки, праці вітчизняних та зарубіжних учених і практиків в означеній сфері.

Результати роботи. У контексті означеної проблематики ми дослідили соціально-професійний склад засновників, членів та співробітників видавничих кооперативів, що діяли в УСРР у контексті вивчення проблем економічної історії.

Галузь застосування результатів. Результати даного дослідження можуть бути застосовані у сфері вивчення проблем економічної історії та історії економічної думки, історії видавничої галузі.

Висновки. Отже, система підготовки кадрів для книготоргівельної мережі, зокрема видавничої кооперації, мала певну специфіку. На відміну від програми з підготовки робітників поліграфічного виробництва, у підтримці якої держава брала активну участь, фінансування ж підготовки книгарів, кооперативних видавництв, було повністю позбавлене державної підтримки. У цьому виявилася принципова позиція Радянської держави, що, незважаючи на Нову економічну політику, продовжувала «дивитися» на сферу торгівлі і пов'язану з нею необхідність вивчення кон'юнктури книжкового ринку, як на пережиток капіталізму. Безперечно, що надання кооперації можливості організувати систему підготовки кадрів для книготоргівельної мережі певною мірою активізувало ринкові відносини в республіці, сприяло вивченню специфіки читацького попиту, стимулювало розвиток видавничої діяльності в Україні. Проте мирне співіснування соціалістично-організованого виробництва друкованої продукції і ринкової системи її поширення тривало лише до кінця 20-х років, коли разом з кооперативними видавництвами була одержавлена й система підготовки кадрів для книготоргівлі.