

Beri, L. "Metodologicheskie problemy prognozirovaniia ekonomicheskogo razvitiia i tekhnicheskogo progressa" [Methodological problems of forecasting economic development and technological progress]. *Voprosy ekonomiki*, no. 10 (1969): 75-85.

Braverman, E. M., and Muchnik, I. B. *Strukturnye metody obrabotki empiricheskikh dannykh* [Structural methods for processing the empirical data]. Moscow: Nauka, 1983.

Berezhnaia, E. V., and Berezhnoy, V. I. *Matematicheskie metody modelirovaniia ekonomicheskikh sistem* [Mathematical methods of modeling of economic systems]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.

Voitko, S. V., and Shatkovskiy, O. V. "Indykatyvnyi pidkhd otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti krain: sfera vidnovliuvanoi enerhetyky" [Indicative approach of evaluation of invest-

ment attractiveness of countries: the field of renewable energy]. *Biznes Inform*, no. 7 (2013): 141-148.

Vliianie energeticheskogo faktora na ekonomicheskuiu bezopasnost regionov Rossiyskoy Federatsii [Influence of the energy factor for the economic security of the Russian Federation regions]. Ekaterinburg: Uralskiy universitet, 1998.

Zalunyna, O. M. "Opredelenye obobshchayushchykh kharakterystyk stroytelnykh orhanyzatsyi s prymeneniyem faktornogo analiza" [Definition generalizing characteristics of construction companies using factor analysis]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 3 (2009): 724-729.

Zalunyna, O. M. "Otbor faktorov, vliyayushchykh na ekonomicheskuiu bezopasnost rehyona" [Selection factors affecting the economic security of the region]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky* (2008): 409-413.

УДК 334.06:338.47

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ АЛЬЯНСОМ У СФЕРІ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

© 2014 ЯЦКЕВИЧ І. В.

УДК 334.06:338.47

Яцкевич І. В. Особливості управління альянсом у сфері зв'язку та інформатизації

Метою статті є теоретичне дослідження та виявлення особливості управління альянсом у сфері зв'язку та інформатизації. Для цього необхідно виконати наукове завдання, що полягає в дослідженні змісту та ролі управління в альянсі сфери зв'язку та інформатизації. У результаті дослідження було визначено роль системи управління у формуванні та розвитку такого альянсу; розкрито та рекомендовано зміст механізму управління ним. Визначено основні цілі формування та етапи створення альянсу; схема управлінського циклу етапів процесу взаємодії учасників-партнерів відповідно до розвитку альянсу; ключові фактори успіху взаємовідносин між учасниками – партнерами альянсу; динамічна взаємозгодженість етапів процесу управління розвитком взаємодії учасників – партнерів альянсу. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є такі елементи у системі управління, як соціальна відповідальність, трансфертна ціна та механізм оцінки синергії та ефективності функціонування альянсу у сфері зв'язку та інформатизації.

Ключові слова: альянс, взаємовідносини, сфера зв'язку та інформатизації, управління, учасники-партнери.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 15.

Яцкевич Інна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної та фінансової політики, Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України (вул. Генуезька, 22, Одеса, 65009, Україна)
E-mail: Innnav2007@mail.ru

УДК 334.06:338.47

Яцкевич И. В. Особенности управления альянсом в сфере связи и информатизации

Целью статьи является теоретическое исследование и выявление особенностей управления альянсом в сфере связи и информатизации. Для этого необходимо выполнить научную задачу, которая заключается в исследовании содержания и роли управления в альянсе сферы связи и информатизации. В результате исследования была определена роль системы управления в формировании и развитии подобного альянса; раскрыта и рекомендована сущность механизма управления им. Определены основные цели формирования и этапы создания альянса; схема управленческого цикла этапов процесса взаимодействия участников-партнеров в соответствии с развитием альянса; ключевые факторы успеха взаимоотношений между участниками – партнерами альянса; динамическая взаимосогласованность этапов процесса управления развитием взаимодействия участников – партнеров альянса. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются такие элементы в системе управления, как социальная ответственность, трансфертная цена, механизм оценки синергии и эффективности функционирования альянса в сфере связи и информатизации.

Ключевые слова: альянс, взаимоотношения, сфера связи и информатизации, управление, участники-партнеры.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 15.

Яцкевич Інна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической и финансовой политики, Одесский региональный институт государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (ул. Генуезская, 22, Одесса, 65009, Украина)
E-mail: Innnav2007@mail.ru

UDC 334.06:338.47

Yatskevych I. V. Specific Features of Alliance Management in the Sphere of Communication and Informatisation

The goal of the article is theoretical study and revelation of specific features of alliance management in the sphere of communication and informatisation. To achieve that it is necessary to perform a scientific task, which lies in the study of essence and role of management in the alliance of the sphere of communication and informatisation. In the result of the study the article identifies the role of the management system in formation and development of such an alliance and reveals and recommends the essence of the mechanism of its management. The article identifies main goals of formation and stages of creation of the alliance, scheme of the managerial cycle of stages of the process of interaction of partner participants in accordance with the alliance development, key factors of success of interrelations between partner participants of the alliance, and dynamic interconsistency of stages of the process of management of interaction of partner participants of the alliance. Prospects of further studies in this direction are such elements in the management system as social responsibility, transfer price, mechanism of assessment of synergy and efficiency of alliance functioning in the sphere of communication and informatisation.

Key words: alliance, interrelations, sphere of communication and infortisation, management, partner participants.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 15.

Yatskevych Inna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic and Financial Policies, Odessa Regional Institute for Public Administration, Office of the President of Ukraine (vul. Genuevka, 22, Odessa, 65009, Ukraine)
E-mail: Innnav2007@mail.ru

За останні роки сфера зв'язку та інформатизації (далі – СЗІ) в Україні зазнала надто значних перетворень, пов'язаних з переходом усієї економіки на ринкові відносини. У результаті приватизації було зруйновано монополію держави на розвиток СЗІ й управління підприємствами. Держава перестала бути головним джерелом фінансування СЗІ. Разом з тим вона зберегла за собою низку важливих регулюючих функцій, а саме: ліцензування, контроль над тарифами тощо. Помітну роль у розвитку СЗІ стали відіграти ринкові сили. Це особливо характерно з виникненням останніми роками зовсім нових напрямів підприємницької діяльності у СЗІ, зокрема таких, як мобільний зв'язок і передача даних. З'явилася низка нових підприємств, у тому числі створених у формі альянсів. Взаємодія між підприємствами стала в цей час одним із основних факторів, що сприяли технологічному розвитку та модернізації СЗІ в Україні. Вона забезпечила українським підприємствам у нових економічних умовах додаткові прямі інвестиції та кредити на закупівлю сучасного обладнання.

В Україні існує низка публікацій відомих науковців, які в різноманітних аспектах досліджують тенденції розвитку СЗІ, проблеми, перспективи, конкурентоспроможність підприємств у СЗІ, державне регулювання. Це В. Бондаренко, В. Гранатуров, Я. Гапанович, О. Голинська, О. Князева, І. Литовченко, В. Орлов, О. Орлова та ін. [1 – 7].

Проблематика формування та розвитку альянсів осмислювалися у теоретичних напрацюваннях таких вчених-економістів, як Є. Дроздова, Б.Гаретт, П. Дюссож, А. Зобов, Е. Карасюк, П. Кит, Н. Конина, І. Омеліченко та ін. [8 – 14]. Проте необхідно зазначити, що в існуючих роботах питання особливості управління альянсом у СЗІ приділено незначну увагу.

Метою статті є теоретичне дослідження та виявлення особливості управління альянсом у сфері зв'язку та інформатизації. Для цього необхідно виконати наукове завдання, що полягає у дослідженні змісту та ролі управління в альянсі сфери зв'язку та інформатизації.

Розвиток СЗІ, прискорення науково-технічного прогресу, високий рівень динаміки змін зовнішнього середовища, загострення конкурентної боротьби між підприємствами у СЗІ (далі – ПЗ), формування і розвиток інтегрованих структур сприяють виникненню нових або оптимізації існуючих підходів до механізму їхнього управління. Так, формування на ринку зв'язку та інформатизації альянсів у СЗІ сприяє організаційним змінам у здійсненні системи управління.

Природно, що на практиці процес організаційних змін еволюціонував із сукупності підсистем управління (фінансами, якістю, внутрішнім середовищем тощо) у систему управління формуванням і розвитком взаємовідносин між учасниками-партнерами альянсу у СЗІ (далі – УПАЗ). Розвиток взаємовідносин між УПАЗ – це результат систематичних динамічних перетворень, трансформацій їхніх підсистем у межах встановлених підприємствами-партнерами стратегічних цілей для забезпечення сталого їхнього розвитку.

Слід зазначити, що проблемою з управління формуванням і розвитком взаємовідносин між УПАЗ є подальша раціоналізація та інтеграція всіх процесів, які здійснюються в системі управління при даних взаємовідносинах з урахуванням зазначених цілей (усіх причинно-наслідкових взаємозв'язків). Це пояснюється, з одного боку, множинністю багаторівневих цілей, різноманітністю УПАЗ, а з іншого, – складністю їх гармонізації.

Для ефективного управління альянсами у СЗІ потрібна розробка (систематизація) й застосування спеціальних принципів, методів і форм, які розглядають процес управління взаємовідносин між УПАЗ як комплексну і системну задачу. Це викликає необхідність не тільки пошуку нових шляхів підвищення ефективності діяльності УПАЗ, а й розробки основ формування і розвитку альянсу з урахуванням їхніх форм (міжнародний, віртуальний, галузевий, міжгалузевий, мережний), життєвого циклу, впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, а також з урахуванням взаємовідносин між УПАЗ, що дає можливість обґрунтувати та ефективно застосувати систему управління.

Управління альянсом у СЗІ також має базуватися на системному виявленні причин і взаємозв'язків, які виникають у взаємовідносинах між УПАЗ, урахуванні швидких змін зовнішнього середовища, потребах споживачів послуг (продукції, робіт) зв'язку та інформатизації, науково-технічному прогресі, які, так чи інакше, впливають на ефективність розвитку альянсу. Це дозволить не тільки прогнозувати етапи розвитку, а й змінювати стратегію взаємовідносин між УПАЗ, оперативно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, уникати конфліктів і незапланованого припинення діяльності альянсу. Зазначені складові є елементами органічної частини господарського механізму із забезпечення досягнення певних цілей, тобто – це є складові механізму управління.

Слід зазначити, що під механізмом управління альянсом у СЗІ варто розуміти сукупність організаційних механізмів, покликаних організувати взаємодію УПАЗ в інтересах певної стратегічної мети, для ефективного функціонування й розвитку альянсу, діючих в умовах змінення потреб споживачів послуг (продукції, робіт) зв'язку та інформатизації і нестабільності зовнішнього середовища. Основним призначенням механізму управління альянсом у СЗІ у складі комплексного механізму управління альянсом є формування та посилення організаційного потенціалу УПАЗ, забезпечення впливу на фактори виробництва для досягнення поставлених цілей.

На наш погляд, ми можемо констатувати тезу, яка полягає в тому, що створення системи управління альянсом у СЗІ – це шлях до гармонізації всіх рівнів прояву учасників-партнерів, які базуються на поглибленні єднання їх цілей, цілей підсистем, цілей кожної особистості, яка працює в колективі, удосконаленні їхньої діяльності, удосконаленні бізнес-процесів для досягнення стратегічних цілей функціонування альянсом. Тому механізм управління альянсом у СЗІ повинен передбачати інтеграцію цілей, всіх видів ресурсів УПАЗ, персоналу та їхньої компетенції (процесів і процедур управління).

З метою забезпечення ефективної системи управління альянсом у СЗІ доцільно синтезувати стратегічні взаємоузгоджені цілі на всіх рівнях діяльності УПАЗ у перспективі їхньої взаємодії, що може забезпечити їм успіхи у фінансовій сфері, лідерстві на ринку, зростанні інноваційного потенціалу та впливі на розвиток суспільства. Таким чином, при підготовці до створення альянсу у СЗІ, УПАЗ повинні визначити загальну мету, яка сприяє їхній взаємодії та враховує майбутні зміни залежно від внутрішнього та зовнішнього середовищ (табл. 1).

Альянс у СЗІ формуються з метою диверсифікації діяльності, співпраці з постачальниками і посередниками для скорочення витрат, ефективного використання ресур-

Основні цілі формування альянсів у сфері зв'язку та інформатизації

Цілі	Характеристика
Збільшення частки на ринку	Порівняно з природним розвитком і зростанням ПЗ у разі інтеграції мають змогу швидко зрости у своїй сфері з отриманням більшої частки на ринку або зрости із проникненням в інші сфери діяльності. При цьому, реалізуючи певні можливості, які вимагають швидкого вирішення, а також досягається проникнення у певні регіони за допомогою географічного зростання
Синергія	Збільшення загальної вартості активів, прибутку та зменшення витрат
Диверсифікація	Розширення асортименту та переорієнтація ринків з надання послуг (робіт, продукції) зв'язку та інформатизації
Зміцнення / утримання конкурентоспроможності	Зміцнення / утримання конкурентних позицій на ринку зв'язку та інформатизації за рахунок: <ul style="list-style-type: none"> – захисту частки на ринку; – економії на масштабі виробничого процесу; – підвищення якості послуг (робіт, продукції) зв'язку та інформатизації; – іміджу підприємств; – диверсифікації; – тощо
Зменшення ризиків	<ul style="list-style-type: none"> – Зменшення ймовірності (загрози) втрати частини ресурсів (фінансових, технологічних, трудових), недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої та фінансової діяльності; – зменшення ризиків, пов'язаних з розширенням видів діяльності або з виходом на нові ринки; – зниження інвестиційних ризиків
Другорядні цілі	<ul style="list-style-type: none"> – Покращення систем організації, управління та бізнес-процесів; – отримання доступу до науково-дослідних і конструкторських розробок; – залучення висококваліфікованого персоналу; – певні податкові та економічні цілі; – тощо

сів, спільні дії яких спрямовані на розробку, випуск, надання послуг (робіт, продукції, обладнання тощо) зв'язку та інформатизації, – для кожного з цих альянсів мотиви створення, методи управління та наслідки результатів діяльності будуть неоднаковими. Проте слід зазначити, що УПАЗ можуть мати декілька основних стратегічних цілей. Так, наприклад, це диверсифікація та синергія.

На наш погляд, можна систематизувати етапи створення альянсу у СЗІ, які надалі впливатимуть на формування механізму управління альянсом (рис. 1).

Слід зауважити, що при формуванні альянсу у СЗІ УПАЗ повинні враховувати, що вони функціонують в умовах інтенсивної конкуренції, яка характеризується низкою життєвого економічного циклу послуг зв'язку та інформатизації [15]. Ця обставина обмежує можливості УПАЗ при плануванні їхньої взаємодії, знижує тривалість аналізованого перспективного періоду та змушує розробляти гнучкий механізм управління з урахуванням зовнішнього та внутрішнього середовища і життєвого циклу альянсу.

Можна зазначити, що управління альянсом у СЗІ дає можливість УПАЗ проникати в суть розвитку й зміни зовнішнього середовища та фазових перехідних процесів системи в нову якість. Також вибирати шлях ефективного розвитку, забезпечувати постійну і комплексну спрямованість взаємодії УПАЗ з багаторівневими взаємоузгодженими зв'язками на кожній з п'яти основних фаз їхнього життєвого циклу, безконфліктний перехід у нову якість його життєдіяльності. Це означає, що система управління альянсом повинна бути гнучкою при зміні СЗІ й на всіх етапах життєвого циклу. Якщо механізм управління альянсом не вдосконалюється по закінченню фази кожного циклу, то не здійснюється перехід взаємодії УПАЗ в нову якість, що може призвести до його руйнування.

Система управління альянсом у СЗІ повинна бути побудована на основі поетапного забезпечення високих темпів розвитку, зростання ефективності УПАЗ і потреб споживачів, на основі чого формуються відповідні зміни цілей та, як наслідок, у структурі управління. У такому механізмі управління головна увага приділяється відповідному моделюванню життєдіяльності альянсу у СЗІ, формуванню системи у взаєморозрахунках між УПАЗ, державному регулюванню та оцінюванню ефективності функціонування і розвитку альянсу.

У зв'язку з цим механізм управління альянсом у СЗІ повинен враховувати всі аспекти його розвитку, тобто – це цілісна система основних елементів, які регулюють процес управління функціонуванням і розвитком АЗ у відповідності із зазначеними цілями.

У структуру механізму управління альянсом у СЗІ повинні входити взаємопов'язані елементи державного нормативно-правового регулювання діяльності, внутрішні механізми регулювання таких аспектів взаємин УПАЗ, як трансферне ціноутворення, оцінка ефективності функціонування АЗ, синергія взаємодії УПАЗ, система конкретних методів і способів здійснення системи управління АЗ. Іншими словами, складовими елементами механізму управління альянсом є технологія, принципи та взаємопов'язані способи їхньої реалізації, безперервне навчання персоналу, відповідні фінансові, трудові, матеріальні та інформаційні ресурси, корпоративна культура тощо.

Ефективність здійснення управління альянсом у СЗІ залежить від взаємної узгодженості УПАЗ, яка також впливає на високі фінансові результати, якість наданих послуг (роботи, продукції) зв'язку та інформатизації, вмотивованість персоналу і його безперервний розвиток, колективна співпраця,

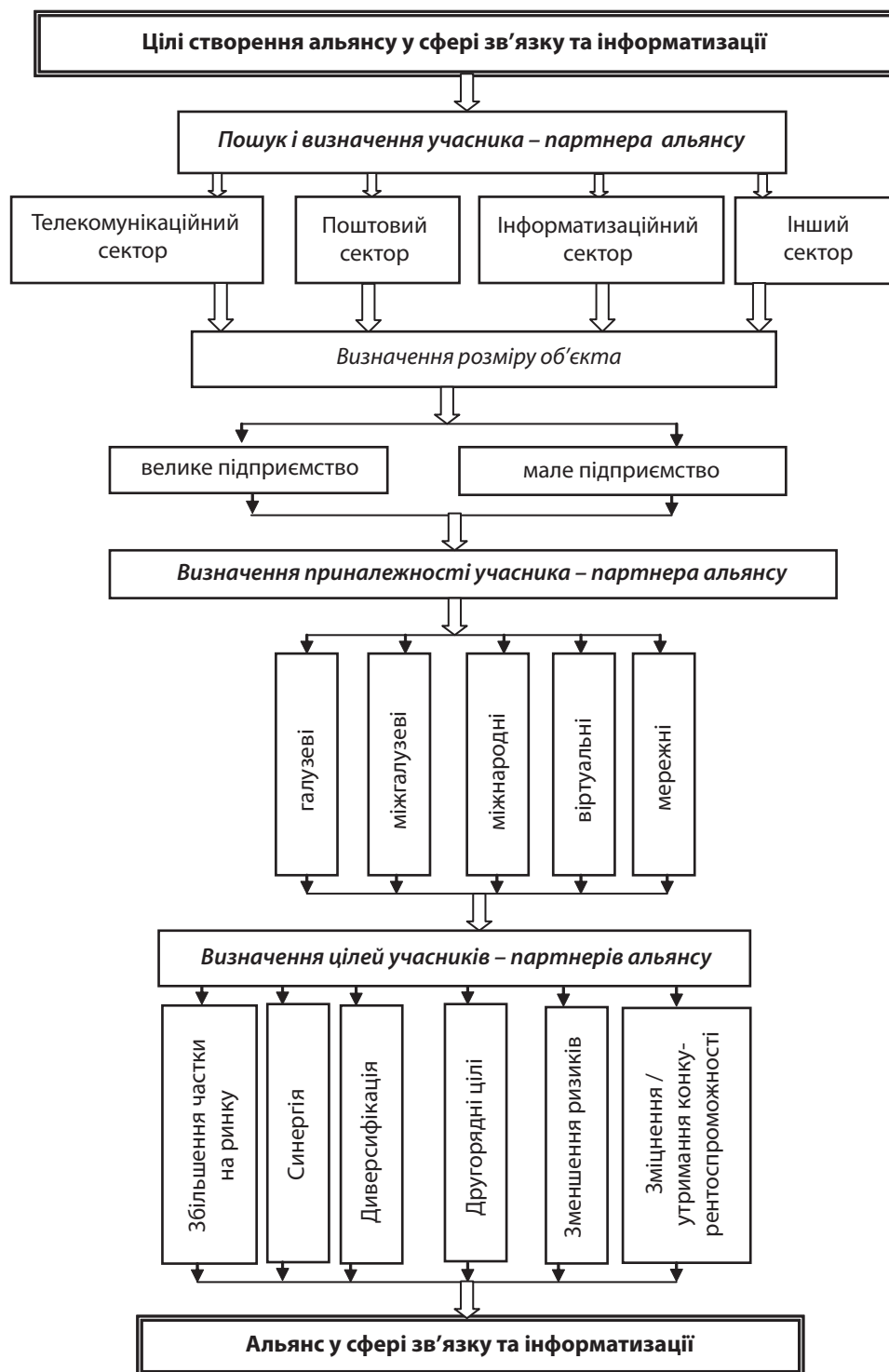


Рис. 1. Етапи створення альянсу у сфері зв'язку та інформатизації

відкритість комунікацій тощо. При цьому нами пропонується управлінський цикл етапів процесу взаємодії УПАЗ відповідно до розвитку альянсу у СЗІ, який враховує його взаємну динамічну узгодженість та рівні взаємовідносин між УПАЗ з його зовнішнім і внутрішнім середовищем (рис. 2).

З рис. 2 видно взаємозв'язок між взаємодією УПАЗ відповідно до розвитку альянсу у СЗІ. Слід зазначити, що кожен етап узгоджується між УПАЗ відповідно до наявних цілей та відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовищ на початку формування альянсу та протягом його життєвого циклу.

Отже, головною умовою якості виконання такого управлінського циклу є узгодження ключових факторів успіху їхнього виконання. Це зумовлено тим, що ключові фактори успіху – це дії, які пов'язані з реалізацією стратегії, конкурентних можливостей, результатів діяльності кожного учасника-партнера, які повинні забезпечити УПАЗ для ефективного функціонування альянсом і бути конкурентоспроможним у СЗІ.

Взаємозв'язок етапів і ключових факторів успіху взаємовідносин між УПАЗ у розрізі перспектив розвитку альянсом у СЗІ надано в табл. 2, де ключові фактори взаємопов'язані між собою і зводяться до перспективи розвитку взаємовідносин між УПАЗ.

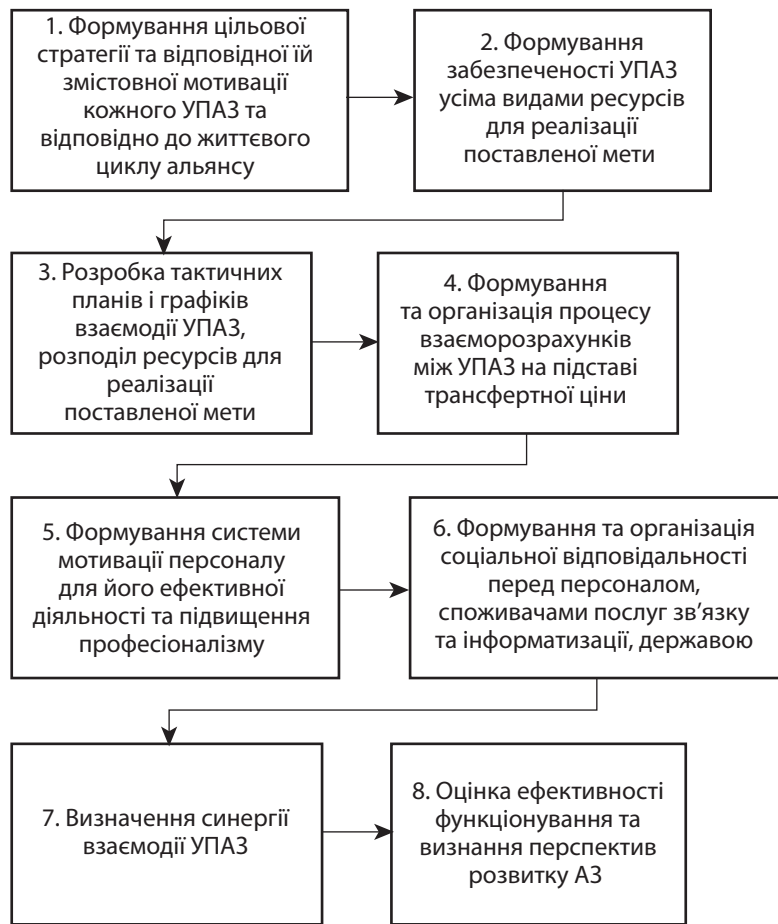


Рис. 2. Схема управлінського циклу етапів процесу взаємодії УПАЗ відповідно до розвитку АЗ

Таблиця 2

Ключові фактори успіху взаємовідносин між УПАЗ

№ етапу у схемі	Характеристика факторів успіху розвитку взаємовідносин між УПАЗ
1	Узгодження цілей стратегічного розвитку взаємовідносин між УПАЗ та життєвого циклу альянсу у СЗІ
2	Узгодження ресурсних потреб і можливостей УПАЗ
3	Узгодження стратегії та тактики розподілу ресурсів УПАЗ протягом кожної конкретної фази життєвого циклу альянсу у СЗІ
4	Узгодження всіх управлінських процесів та комунікацій при взаємодії УПАЗ
5	Узгодження підходу до визначення трансфертної ціни
6	Узгодження цілей і завдань підприємства з інтересами персоналу
7	Узгодження соціальної відповідальності
8	Узгодження дій, оперативного регулювання та координації діяльності УПАЗ
9	Узгодження очікуваної синергії при взаємодії УПАЗ
10	Узгодження очікуваної ефективності функціонування альянсу у СЗІ

Враховуючи, що система управління УПАЗ побудована з урахуванням узгодженості цілей не тільки всіх УПАЗ, а й усіх учасників ринкового середовища, в якій знаходиться підприємство, то саме вона сприятиме досягненню синергетичного ефекту при взаємодії УПАЗ.

Система управління альянсом у СЗІ передбачає необхідність моніторингу взаємозв'язків, взаємних впливів, взаємозалежності та обумовленості явищ і процесів в управлінні взаємовідносин між УПАЗ, які мають низку особливостей, що стосуються узгодження своїх стратегічних цілей, цілей до зовнішнього середовища та елементів внутрішнього середовища, а також способів їхнього досягнення, спроможності до їхньої гнучкості та адаптивності.

Для цього необхідний комплекс динамічно взаємоузгоджені етапи процесів, які спроможні забезпечити розвиток взаємодії УПАЗ: поетапна розробка стратегічних цілей та ресурсних потреб, розподіл ресурсів, організація технологічного процесу та навчання персоналу (табл. 3).

Зазначені етапи дають змогу узгодити діяльність кожного УПАЗ і визначити їхню роль при формуванні АЗ, що сприяє зменшенню конфліктів, підвищує рівень довіри та дає змогу виробити узгоджений бізнес-процес їхньої взаємодії.

ВИСНОВКИ

Подальші наукові дослідження потребують такі елементи у системі управління, як соціальна відповідальність,

Динамічно взаємоузгоджені етапи процесів управління розвитком взаємодії УПАЗ

Етап циклу	Зміст етапів процесу управління розвитком взаємовідносин УПАЗ
1-й етап	Розробка стратегічних цілей кожного УПАЗ з урахуванням підвиду альянсу у СЗІ
2-й етап	Розробка ресурсних потреб кожного УПАЗ для створення / реалізації продукції (роботи, послуг) зв'язку та інформатизації
3-й етап	Тактичне планування діяльності та розподіл ресурсів кожного УПАЗ на кожен конкретний період та виду продукції (роботи, послуг) зв'язку та інформатизації
4-й етап	Удосконалення управлінського процесу та відповідного йому процесу навчання всіх рівнів керівної ланки та персоналу, які беруть участь у взаємодії з УПАЗ
5-й етап	Організація постійної участі керівників в удосконаленні системи управління кожного УПАЗ
6-й етап	Організація постійної участі керівників кожного УПАЗ в удосконаленні комунікацій та психологічного клімату в колективах
7-й етап	Організація постійної участі кожного УПАЗ в удосконаленні управління виробничими процесами та трансферним ціноутворенням
8-й етап	Організація постійної участі кожного УПАЗ в удосконаленні соціальної відповідальності
9-й етап	Організація постійної участі кожного УПАЗ в удосконаленні системи мотивації на підприємстві
10-й етап	Організація постійної участі кожного УПАЗ в удосконаленні системи розподілу прибутку, фінансової та інформаційної політики підприємств, а також системи прогнозування
11-й етап	Організація постійної участі кожного УПАЗ у підвищенні синергії
12-й етап	Організація постійної участі кожного УПАЗ у підвищенні ефективності функціонування та розвитку АЗ

трансфертна ціна та механізм оцінки синергії й ефективності функціонування та розвитку АЗ. Також слід зазначити, що ефективність функціонування АЗ неможлива без державного втручання через механізм державного управління. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Орлов В. М.** Державні регулятори інвестиційно-інноваційної політики у сфері зв'язку та інформатизації України [Текст] / В. М. Орлов, Я. В. Гапанович, О. В. Орлова. – Луцьк : ПФ «Смарагд», 2012. – С. 211 – 299.
- Голинська О. В.** Державне регулювання цін у галузі зв'язку та інформатизації [Текст] : монографія / І. В. Яцкевич, О. В. Голинська. – Одеса : ВМВ, 2012. – 208 с.
- Бондаренко В. Г.** Сучасні і майбутні інфокомунікаційні технології України [Текст] : навч. посіб. [для студентів вищих навчальних закладів за напрямом «Телекомунікації»] / В. Г. Бондаренко, В. О. Гребеніков. – К. : Радіоаматор, 2004. – 160 с.
- Гранатуров В. М.** Управління послугами зв'язку [Текст] : навч. посіб. / В. М. Гранатуров, І. В. Литовченко. – К. : Освіта України, 2010. – 254 с.
- Князева Е. А.** Почтовая связь Украины: стратегия и механизмы инновационного развития [Текст] : монографія / Е. А. Князева. – Одеса : ВМВ, 2008. – 336 с.
- Стрий Л. А.** Роль и место связи в глобальной экономике [Текст] / Л. А. Стрий // Экономика предприятия: проблемы теории та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2001. – Вип. 146. – С. 50 – 55.
- Сучасні телекомунікації: мережі, технології, економіка, управління, регулювання [Текст] / [С. О. Довгий, О. Я. Савченко, П. П. Воробієнко та ін.]. – К. : Український Видавничий Центр, 2002. – 520 с.
- Кит П.** Типологический подход к формированию межфирменных стратегических альянсов [Текст] / П. Кит // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 7. – С. 34 – 39.
- Кони́на Н.** Стратегические альянсы наукоёмких корпораций США [Текст] / Н. Кони́на // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 4. – С. 96 – 103.
- Карасюк Е.** Оксамитова конкуренція [Текст] / Е. Карасюк // Секрет фірми. – 2004. – № 4 (43). – С. 9.
- Зобов А.** Стратегічні альянси і продуктивні стратегії корпорацій [Текст] / А. Зобов // Маркетинг. – 2005. – № 6 (85). – С. 68.
- Менеджмент високих технологій. Інтеграційні процесування: організація, управління, проектування, ефективність, стійкість [Текст] / А. А. Колобов, І. Н. Омеліченко, А. І. Орлов. – М. : Издательство «Экзамент», 2008. – 621 с.
- Омеліченко І. Н.** Види стратегічних альянсів і їх роль в розвитку міжнародної діяльності підприємств [Текст] /

І. Н. Омеліченко, Е. Ю. Дроздова // Наука и промышленность России. – 2001. – № 2. – С. 58 – 65.

14. Гаретт Б. Стратегические альянсы [Текст] / Б. Гаретт, П. Дюссож; пер. с англ. – М. : Изд-во «ИНФА-М», 2002. – 104 с.

15. Яцкевич І. В. Методи управління життєвим циклом послуг малих підприємств на ринку телекомунікації [Текст] / І. В. Яцкевич // Дні науки/2005: матер. Міжнар. наук.-практ. конф. (Дніпропетровськ, 17 – 25 квітня 2005 р.). – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – Т. 9: Економіка підприємства та промисловості. – С. 117 – 119.

REFERENCES

- Bondarenko, V. H., and Hrebennikov, V. O. *Suchasni i maibutni infokomunikatsiini tekhnologii Ukrainy* [Current and future technologies Infocommunication Ukraine]. Kyiv: Radioamator, 2004.
- Dovhyi, S. O., Savchenko, O. Ya., and Vorobienko, P. P. *Suchasni telekomunikatsiini: merezhi, tekhnologii, ekonomika, upravlinnia, rehuliuвання* [Modern telecommunications: networks, technology, economics, management, management]. Kyiv: Ukrainskyi Vydavnychi Tsentr, 2002.
- Garett, B., and Dussozh, P. *Strategicheskie aliansy* [Strategic alliances]. Moscow: INFA-M, 2002.
- Hranaturov, V. M., and Lytovchenko, I. V. *Upravlinnia posluhamy zv'iazku* [Management services provider]. Kyiv: Osvita Ukrainy, 2010.
- Kniazeva, E. A. *Pochtovaia sviaz Ukrainy: strategii i mekhanizmy innovatsionnogo razvitiia* [Postal services in Ukraine: the strategy and mechanisms for innovative development]. Odessa: VMV, 2008.
- Kit, P. "Tipologicheskii podkhod k formirovaniu mezhfirmykh strategicheskikh aliansov" [Typological approach to the formation of inter-firm strategic alliances]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 7 (2006): 34-39.
- Konina, N. "Strategicheskie aliansy naukoemkikh korporatsiy SShA" [Strategic alliances intensive U. S. corporations]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 4 (2006): 96-103.
- Karasiuk, E. "Oksamytova konkurentsiia" [Velvet competition]. *Sekret firmy*, no. 4 (43) (2004): 9.
- Kolobov, A. A., Omelichenko, I. N., and Orlov, A. I. *Menedzhment vysokikh tekhnologiy. Integratsionnye proizvodstvenno-korporativnye struktury: organizatsiia, ekonomika, upravlenie, proektirovanie, effektivnost, ustoychivost* [Management of high technology. Integration production and corporate structure: business, economics, management, design, efficiency, sustainability]. Moscow: Ekzament, 2008.
- Omelichenko, I. N., and Drozdova, E. Yu. "Vidy strategicheskikh aliansov i ikh rol v razvitiu mezhdunarodnoy deiatel'nosti predpriatii" [Types of strategic alliances and their role in the development of international activities of enterprises]. *Nauka i promyshlennost Rossii*, no. 2 (2001): 58-65.
- Orlov, V. M., Hapanovych, Ya. V., and Orlova, O. V. *Derzhavni rehuliatory investytsiino-innovatsiinoi polityky u sferi zv'iazku ta informatyzatsii Ukrainy*

[State regulators Investment and Innovation Policy of Communications and Informatization of Ukraine]. Lutsk: Smaragd, 2012.

Stryi, L. A. "Rol y mesto svyazy v hlobalnoi ekonomyke" [Role and place of communication in the global economy]. *Ekonomika pidpryemstva: problemy teorii ta praktyky*, no. 146 (2001): 50-55.

Yatskevych, I. V., and Holynska, O. V. *Derzhavne rehuliuвання tsin u haluzi zv'язku ta informatyzatsii* [State regulation of prices in communication and information]. Odesa: VMV, 2012.

Yatskevych, Y. V. "Metody upravlyennya zhyznennym tsykлом usluh malykh predpriyatiy na rynku telekommunikatsiy" [Methods lifecycle management services for small business telecommunications market]. *Dni nauky* 2005. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2005.117-119.

Zobov, A. "Stratehichni aliansy i produktovi stratehii korporatsii" [Strategic alliances and product strategy for corporations]. *Marketynh*, no. 6 (85) (2005): 68.

УДК 347.823.2(2):656.71.009.12(045)

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОВІДНИХ МІЖНАРОДНИХ АЕРОПОРТІВ В УМОВАХ СВІТОЦИВІЛІЗАЦІЙНОЇ ТРАЄКТОРІЇ РОЗВИТКУ АВІАТРАНСПОРТНОГО РИНКУ

© 2014 СИДОРЕНКО К. В.

УДК 347.823.2(2):656.71.009.12(045)

Сидоренко К. В. Концептуальний підхід до формування конкурентоспроможності провідних міжнародних аеропортів в умовах світоцивілізаційної траєкторії розвитку авіатранспортного ринку

Потенціал конкурентоспроможності аеропорту, як і будь-якого іншого підприємства сфери послуг, визначається корпоративною міццю виробника цих цінностей. В умовах динамічного розвитку світової авіації вкрай актуальним постає питання розробки стратегії розвитку виробничої інфраструктури провідних міжнародних аеропортів, яка ставить метою вирішення проблеми повного, своєчасного, безперебійного та якісного задоволення швидкозростаючого попиту споживачів послуг з можливими мінімальними витратами. Однак аеропортове господарство досить затратне, воно, як ніяке інше в авіації, вимагає постійних інвестицій в оновлення інфраструктурних об'єктів і технологічних систем. Виробнича інфраструктура аеропорту являє собою сукупність об'єктів, які за функціональним призначенням поділяються на об'єкти, які безпосередньо обслуговують виробничо-технологічний процес повітряних перевезень (сфера авіаційної діяльності), та об'єкти, які створюють додаткові послуги. Підвищення конкурентоспроможності аеропорту у світогосподарському просторі припускає своєчасну модернізацію та гармонійний розвиток об'єктів аеропорту у відповідності з потребами ринку аеропортових послуг і на основі раціонального ресурсного забезпечення та ефективного управління майновим комплексом на всіх стадіях функціонування і розвитку. Автором досліджено аспекти формування конкурентної стратегії аеропорту, визначено стратегічні пріоритети розвитку виробничої інфраструктури аеропортів, зокрема через механізм державно-приватного партнерства, використання транзитного потенціалу, посилення логістичної складової, підвищення якості обслуговування, диверсифікованості діяльності за рахунок посилення неавіаційної її складової з урахуванням цілей ефективною інтеграції в національне та глобальне середовище.

Ключові слова: аеропорт, виробнича інфраструктура аеропорту, ринок аеропортових послуг, конкурентна стратегія аеропорту

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 8.

Сидоренко Катерина Вікторівна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

E-mail: sidorkate@gmail.com

УДК 347.823.2(2):656.71.009.12(045)

UDC 347.823.2(2):656.71.009.12(045)

Сидоренко Е. В. Концептуальный подход к формированию конкурентоспособности ведущих международных аэропортов в условиях мировой траектории развития авиатранспортного рынка

Sydorenko K. V. Conceptual Approach to Formation of Competitiveness of the Leading International Airports under Conditions of the World Trajectory of the Airline Market Development

Потенциал конкурентоспособности аэропорта, как и любого другого предприятия сферы услуг, определяется корпоративной мощью производителя этих ценностей. В условиях динамичного развития мировой авиации крайне актуальным становится вопрос разработки стратегии развития производственной инфраструктуры ведущих международных аэропортов, которая ставит целью решение проблемы полного, своевременного, бесперебойного и качественного удовлетворения быстрорастущего спроса потребителей услуг с возможными минимальными затратами. Однако аэропортовое хозяйство достаточно затратное, оно, как никакое другое в авиации, требует постоянных инвестиций в обновление инфраструктурных объектов и технологических систем. Производственная инфраструктура аэропорта представляет собой совокупность объектов, которые по функциональному назначению делятся на объекты, непосредственно обслуживающие производственно-технологический процесс воздушных перевозок (сфера авиационной деятельности), и объекты, создающие дополнительные услуги. Повышение конкурентоспособности аэропорта в мирохозяйственном пространстве предполагает своевременную модернизацию и гармоничное развитие его объектов в соответствии с потребностями рынка аэропортовых услуг на основе рационального ресурсного обеспечения и эффективного управления имущественным комплексом на всех стадиях функционирования и развития. Автором исследованы аспекты формирования конкурентной стратегии аэропорта, определены стратегические приоритеты развития производственной инфраструктуры аэропортов, в том числе через механизм государственно-частного партнерства, использование транзитного потенциала, усиление логистической составляющей, повышение качества обслуживания, диверсификацию деятельности за счет усиления неавиационной ее составляющей с учетом целей эффективной интеграции в национальное и глобальное пространство.

Potential of competitiveness of the airport, as any other enterprise of the service sphere, is determined by the corporate power of the producer of these values. The issue of development of the infrastructure development strategy of leading international airports, which sets the goal of solution of the problem of complete, timely, uninterrupted and high quality satisfaction of the fast growing demand of services consumers with minimal costs, becomes extremely urgent under conditions of dynamic development of the world aviation. However, the airport infrastructure is rather wasteful and requires permanent investments into renovation of the infrastructure objects and technological systems. The airport infrastructure is a set of objects, which are divided, by their functional purpose, into objects that directly service the technological process of air conveyance (sphere of aviation activity) and objects that create additional services. Increase of competitiveness of the airport in the world economic environment envisages timely modernisation and harmonious development of its objects in accordance with requirements of the airport services market on the basis of rational resource provision and efficient management of the property complex at all stages of functioning and development. The author studies aspects of formation of the competitive strategy of the airport, identifies strategic priorities of development of the airport infrastructure, including through the mechanism of state-private partnership, use of transit potential, strengthening of the logistical component, increase of quality of servicing, and diversification of activity by means of strengthening its non-aviation component with consideration of goals of efficient integration in the national and global environment.

Key words: airport, airport infrastructure, market of airport services, airport competitive strategy.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 8.

Ключевые слова: аэропорт, производственная инфраструктура аэропорта, рынок аэропортовых услуг, конкурентная стратегия аэропорта.

Сидоренко Катерина Викторовна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

E-mail: sidorkate@gmail.com

Sydorenko Kateryna V. – Postgraduate Student, Department of International Economics, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)
E-mail: sidorkate@gmail.com