

**Секція 4.**  
**Новітні моделі формування та організації**  
**новітніх економічних систем в умовах**  
**трансформаційних перетворень**

*Науковий модератор:*  
*к.е.н., доцент Панченко М.О.*

---

**ВИКОРИСТАННЯ РОМБА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Бровкова О.Г., к.е.н., проф.  
Олексієва А.Е.  
Нго Тієн Донг

*Одеський національний політехнічний університет*

*Актуальність.* У ХХІ столітті між підприємствами та галузями ведеться жорстке протистояння один одному для того, щоб займати лідируючу позицію на державному та світовому ринках. Але підприємці не зважають увагу на те, що при неправильній конкуренції підприємці тільки програють, бо вони не зважають уваги на головні чинники, які допомагають зайняти лідируюче місце на державному та світовому ринках. Актуальним є розгляд конкурентного ромба, і використання його на підприємстві.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Аналізу міжнародної конкурентоспроможності за допомогою ромба національних переваг М.Портера присвячені роботи таких учених як: Покрас А.С., Войтко С.В., М. Викхем, А. Ругман, Дж. Д'Круз, Джоан Магретта.

*Метою роботи* є використання ромба конкурентних переваг на українських підприємствах.

*Основний матеріал.* Професор Гарвардської школи бізнесу Майкл Портер намагався виявити причини успіху фірм за допомогою «конкурентного ромба».

М. Портер вважав, що ключ до успіху в конкурентній боротьбі – здатність створювати унікальну цінність. Не обов'язково прагнути бути кращим, важливіше стати єдиним і унікальним[1].

Головною ідеєю М. Портера є ідея про те, що основні для конкурентоспроможності фактори країною не успадковуються, а створюються. Причому найважливіше значення мають темпи створення і механізми вдосконалення факторів, тобто ефективність їх використання[2].

До конкурентного ромба входять 4 показника, які носять загальний характер і формують середовище, в якому конкурують місцеві фірми. До списку факторних умов М. Портер вніс наступні групи умов:

- 1) людські ресурси, вони розділені на окремі групи працівників, у тому числі вчені вищої категорії;
- 2) природні ресурси, включаючи географічне положення країни і клімат;
- 3) капітал, враховуючи залишилися національні відмінності в умовах фінансування та різноманітності видів національних ринків капіталу;
- 4) науково-інформаційний потенціал, тобто всі накопичені країною знання, пов'язані з виробництвом товарів і послуг, наукові, ринкові, технічні і т. п.;
- 5) інфраструктура, а саме тип, якість і вартість видів інфраструктури, що впливають на конкурентоспроможність. До цієї групи також відноситься все, що впливає на якість життя у певній країні, роблячи її привабливим місцем для проживання[2].

Діяльність компаній відбувається в заданих територіальних межах – у великому місті, у регіоні (штаті, землі, графстві), у країні. Майкл Портер запропонував метод виміру конкурентного середовища – правило ромба конкурентних переваг території (країни, штату). Ромб має чотири вісі, кожна з яких дозволяє виміряти один із наступних атрибутів:

*Умови для чинників виробництва.* Визначається позиція країни (регіону, міста) у таких чинниках виробництва, як наявність кваліфікованої робочої сили або інфраструктури, необхідних для ведення конкурентної боротьби в даній галузі. Відповідно до класичної економічної теорії чинники виробництва – праця, земля, природні ресурси, капітал, інфраструктура – визначають потоки товарообігу. У складних галузях, що складають основу кожної розвиненої економіки, країна, регіон не успадковує, а створює найістотніші чинники виробництва – такі як кваліфікована робоча сила або науково-технічна база виробництва.

Набір чинників виявляється менш значимим, ніж швидкість їх створення й відновлення. Найважливішими є спеціалізовані чинники виробництва, які потребують постійних і значних інвестицій. Базові чинники, такі як трудові ресурси або місцеві природні ресурси, не забезпечують переваги в наукомістких галузях промисловості.

*Стан попиту.* Велике значення для галузевого продукту або послуг має характер попиту на внутрішньому ринку. Внутрішній ринок впливає на створення конкурентних переваг країни й регіону, оскільки тут формується те, як компанії розуміють і трактують потреби покупців, і як вони на них реагують.

Конкурентні переваги створюються в тих галузях, де внутрішній попит забезпечує компаніям більш ясне або більш раннє уявлення про виникнення потреб покупців, і в яких вимогливі покупці здійснюють тиск на компанії, що змушує останніх впроваджувати інновації швидше і, таким чином, одержувати більш витончені конкурентні переваги, ніж іноземні конкуренти.

Важливішою за простий набір сегментів ринку виявляється сутність покупців, їх інноваційна активність. Місцеві компанії одержують конкурентну перевагу, якщо покупці усередині територіального ринку є найрозвиненішими, найвимогливішими споживачами пропонованого товару або послуги. Звідси прогресивне бачення компанією потреб і потяг до нововведень.

*Споріднені й підтримуючі галузі – стан кластера.* Наявність або відсутність на даній території галузей-постачальників або інших супутніх галузей, кластерів, конкурентоспроможних на міжнародному рівні.

Наявність споріднених і підтримуючих галузей у даному регіоні або країні – це характеристика території як кластера. Конкурентоспроможні в міжнародних масштабах внутрішні постачальники створюють переваги для своїх наступників кількома способами. По-перше, вони забезпечують найефективніші з огляду на витрати чинники виробництва. По-друге, кластер дає можливість забезпечувати інновації та модернізації на основі тісних ділових взаємозв'язків. По-третє, у кластері забезпечується безперервний обмін ідеями та інноваціями.

*Кластер (промислова група)* – це група географічно близьких, взаємозалежних компаній і пов'язаних із ними організацій, що діють у певній сфері діяльності і характеризуються спільністю і взаємодоповненням одне одного. Призначення кластерів – забезпечувати, по можливості, створення цілісного продукту і відповідного конкурентного середовища[4].

Географічні масштаби кластерів – від одного міста до регіону (штату), країни і навіть групи країн. Кластери набувають різних форм, але в більшості випадків включають наступні компанії, фірми й організації:

- компанії готового продукту, або сервісні компанії;
- постачальників спеціалізованих чинників виробництва, компонентів, машин, а також сервісних послуг;
- фірми в супутніх галузях;
- фірми, що працюють у низових галузях (тобто з каналами збуту або споживачами);
- виробники супутніх продуктів;
- спеціалізовані провайдери інфраструктури;
- урядові та інші організації, що забезпечують спеціальне навчання, освіту, надходження інформації, проведення досліджень, надання технічної підтримки (такі як університети, структури для підвищення кваліфікації тощо);
- агентства, що встановлюють стандарти;
- торговельні асоціації та інші структури приватного сектору, що підтримують членів кластера.

Кластери впливають на конкурентну боротьбу трьома способами:

- по-перше, за допомогою підвищення продуктивності фірм, що входять до їх складу, і галузей, у яких вони працюють;
- по-друге, за допомогою підвищення здатності до інновацій (підвищення інноваційної активності), і, таким чином, до підвищення продуктивності;
- по-третє, за допомогою стимулювання нових бізнесів, що підтримують інновації й розширюють межі кластера.

*Стійка стратегія, структура й суперництво – місцева (внутрішня) конкуренція.* Умови створення, організації і управління компаніями, що існують в даній країні, регіоні, а також характер внутрішньої конкуренції. Діловий контекст в країні й у регіоні істотно впливає на те, як компанії будуть створюватися, функціонувати й управлятися, а також визначає характер місцевої (внутрішньої) конкуренції.

Для конкурентних переваг суттєвою є також особистісна мотивація до праці і підвищення професійних навичок. Цілі державних і регіональних структур та ті цінності, які пропонуються

окремим громадянам і компаніям, а також престиж, яким держава оточує певні галузі промисловості, надають імпульс руху капіталу й людських ресурсів, що, у свою чергу, безпосередньо впливає на конкурентоспроможність галузей промисловості. Наявність сильних місцевих конкурентів являє собою останній і дуже потужний стимул до підтримки конкурентних переваг.

Ці чинники обумовлюють виникнення середовища, у якому компанії зароджуються і навчаються конкурувати. Найголовніше, ці чинники можуть забезпечити конкурентну перевагу компаній, що діють на цій території за рахунок комплексного використання ресурсів і сильного конкурентного середовища[3].

*Висновки.* Конкурентоспроможність суб'єктів господарської діяльності є однією з важливіших проблем розвитку Українського господарства в ринкових умовах, що надає характеристику ефективності інноваційної діяльності та можливості підприємства конкурувати. В даний час підвищення конкурентоспроможності економічної системи України стало основним завданням економістів. Для ефективної роботи в світовій економіці українським підприємствам необхідно виробляти таку продукцію, яка буде конкурентоспроможною на зарубіжних ринках. Це може бути досягнуто, розробивши стратегію просування національної експортної продукції на світовому ринку. Така стратегія повинна полягати не тільки в простому збільшенні обсягів експорту, а в створенні довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні і якісному поліпшенню. Ефективному формуванню стратегії зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств заважає недостатній розвиток систем зв'язку і транспортної інфраструктури. Ця проблема є актуальною, оскільки географічне положення України робить транспортні послуги одним з напрямів міжнародної спеціалізації в торгівлі послугами. Серед інших проблем слід назвати неефективну систему міжвідомчої статистики в Україні, дані якої досить часто дають лише загальне уявлення про певні процеси і не дозволяють зробити достовірні висновки. Разом з тим, створення інфраструктури і забезпечення вільного та ефективного доступу до необхідної, з точки зору діяльності вітчизняних підприємств на світових ринках, інформації завжди було завданням держави. Наступний вагомий фактор – фактор робочої сили. За цим фактором Україна має порівняні переваги – це досить великий науково-технічний потенціал та велика кількість дешевої кваліфікованої робочої сили.

#### Література

- 1 Срагович В.Г. Адаптивное управление. Учебное пособие.- М.:Наука, 2004.
- 2 Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник, 3-е изд. – М.: Гардарики, 1998. – 528с.
- 3 Карлоф Б. Деловая стратегия. М.: Экономика, 1991. – 240 с.
- 4 Лобанова Е.Н. Стратегическое планирование и прогнозирование на предприятии/ Российский экономический журнал. 1992. № 6. С. 59-63.

### ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Артамонова Н.С., к.е.н., доцент  
Щупій Ю.І.  
Тинкован І.М.

*Одеський національний політехнічний університет*

Логістична система підприємства забезпечує потрібний набір послуг за максимально можливого зменшення витрат, зумовлених виконанням логістичних операцій. Через це, логістична політика розробляється з врахуванням двох факторів – бажаного рівня логістичного сервісу і мінімальної величини логістичних витрат на його досягнення, а мета логістичного менеджменту полягає у встановленні балансу між цими двома складовими, вигідного як споживачу, так і постачальнику логістичних послуг.

Це підводить нас до визначення сутності ефективності логістичної системи. Ефективність

---

логістичної системи – це показник (або система показників), який характеризує рівень якості функціонування логістичної системи за заданого рівня загальних логістичних витрат.

З точки зору споживача, який є кінцевою ланкою логістичного ланцюга, ефективність логістичної системи визначається рівнем якості обслуговування його замовлення [2].

Зростаюча зацікавленість у підвищенні ефективності всього логістичного ланцюга висуває підвищені вимоги і до системи оціночних показників, яка у даному випадку повинна забезпечувати інтегральну оцінку логістичних процесів.

Слід зазначити, що в спеціальній літературі немає єдиної думки щодо питання визначення ефективності функціонування логістичної системи [1]. Найчастіше основним критерієм такої ефективності вважають мінімізацію логістичних витрат. Без сумніву, орієнтація на мінімізацію витрат є актуальною, але за умови досягнення необхідного рівня логістичного сервісу. Через це популярність набула багатокритеріальна оцінка ефективності функціонування логістичної системи.

Найбільше розповсюдження отримали наступні критерії оцінки: виграє, задоволення споживачів/якість, час, активи.

*Витрати.* Фактична величина витрат, пов'язаних із виконанням певних логістичних операцій, значною мірою, відображає результати логістичної діяльності. Величину витрат, як правило, виражають або загальною грошовою сумою витрат, або грошовою сумою з розрахунку на одиницю продукції (питомі витрати), або часткою в обсязі продажів. За кордоном аналіз логістичних витрат, зазвичай, здійснюється у відсотковому відношенні до ВВП (для країни в цілому) або обсягу продажів готової продукції фірми (галузі) [3].

*Задоволення споживачів/якість.* Наступна група логістичних показників належить до обслуговування споживачів. Ці показники характеризують здатність фірми досягти повного задоволення запитів своїх клієнтів.

До підсумкових показників цієї групи відносяться досконале замовлення, задоволення споживачів і якість продукції.

Серед сучасних підходів до оцінки сукупної ефективності всіх операцій, спрямованих на задоволення споживачів, все більший інтерес викликає концепція досконалого замовлення. Досконале замовлення – це найвищий критерій якості логістичних операцій, оскільки «досконале замовлення» виступає мірилом загальної ефективності всієї, інтегрованої діяльності фірми, а не окремих функцій. Цей показник характеризує, наскільки рівномірно і безперебійно відбувається виконання замовлення на всіх етапах, тобто наскільки налагоджено весь багатоетапний процес управління замовленням і чи не виникають у ньому збої.

Досконале замовлення – це організація роботи, яка відповідає таким нормативам :

- повна доставка всіх виробів за всіма замовленими товарними позиціями;
- доставка в необхідний споживачем термін із допустимим відхиленням  $\pm 1$  день;
- повне і акуратне ведення документації щодо замовлення;
- бездоганне дотримання погоджених умов постачання (якісна установка, правильна комплектація, готовність до використання і відсутність пошкоджень).

Сьогодні найкращі логістичні організації демонструють рівень досконалого замовлення в 55-60% усіх своїх операцій, тоді як більшості інших не вдається досягнути і 20%.

Задоволення споживача оцінюється його сприйняттям строків виконання замовлення (довжини функціонального циклу), елементів досконалого виконання замовлення та здатності фірми реагувати на стан замовлення та запити (претензії), що висуваються. Важливими показниками задоволення споживачів є:

- доставка до назначеного терміну – доля замовлень, виконаних до назначеного терміну або раніше;
- витрати гарантійного обслуговування – рівень середніх фактичних витрат на гарантійне обслуговування в доході;
- час реакції на претензії споживачів та їх задоволення: час реакції на претензії – середній термін між надходженням заявки від клієнта та його контактом з відповідним представником компанії; час задоволення претензій – середній термін до повного задоволення вимог клієнта.

*Якість продукції* характеризують: частка пошкоджень продуктів, вартість пошкоджених продуктів, кількість претензій, кількість повернень товарів від споживачів, вартість повернутих товарів.

*Час.* Часові показники є мірою спроможності фірми швидко відкликатися на запити

споживачів. Вони фіксують, який час проходить від підтвердження клієнтом наміру зробити покупку до моменту, коли продукт поступає у розпорядження покупця.

*Активи.* Предметом оцінювання активів є ефективність використання капіталу, вкладеного в споруди та устаткування, а також обігового капіталу, зв'язаного у запасах. Оцінка управління активами показує, наскільки швидко обертаються обігові активи (коефіцієнт оборотності запасів ТМЦ, зокрема виробничих запасів; термін зберігання запасів) і наскільки успішно основні засоби окупають вкладені в них інвестиції (рентабельність власного капіталу та рентабельність інвестицій).

Для виміру ефективності логістичної системи часто застосовують фінансові показники тому, що вони прості в розрахунках, виглядають переконливо, дозволяють системно підходити до аналізованих проблем і проводити зіставлення отриманих результатів. Однак у них є свої недоліки, у першу чергу пов'язані з тим, що вони скоріше відбивають минулі результати, а не поточні, повільно реагують на зміни, залежать від ряду бухгалтерських прийомів і не враховують важливих аспектів логістики.

Тому, значний інтерес привернув до себе підхід щодо визначення ефективності логістичної системи – концепція «діаграм збалансованих переваг». Сенс полягає в тому, що ця діаграма забезпечує поточні орієнтири в тих критично важливих областях, де, можливо, буде потрібно вживання заходів, необхідних для досягнення цілей.

Для побудови такої діаграми пропонується використати чотириохступеневий процес:

1. Формулювання стратегії управління логістичним ланцюгом.
2. Виявлення реально вимірюваних параметрів досягнутого успіху.
3. Визначення процесів, що впливають на кінцеві результати.
4. Визначення основних драйверів ефективності цих процесів.

У наведеній схемі передбачається, що трьома основними проявами успіху є якість, швидкість і дешевина. Ці цілі мають велике значення тому, що поєднують у собі оцінки ефективності з погляду уявлення покупця про якість із внутрішніми показниками використання ресурсів й активів.

Ще один підхід до оцінки ефективності логістичної діяльності й поліпшення функціонування логістичного ланцюга полягає в розумінні структури логістичних процесів. Такий підхід полягає в складанні карти процесу – логістичного ланцюга, тобто схеми потоків, що виникають при надходженні замовлення від покупця і закінчуються поставкою товару.

Складання карти процесів, які відбуваються в логістичному ланцюзі, є першим кроком на шляху до розуміння можливостей підвищення їх ефективності за рахунок реінжинірингу. В основі його лежить ідея про існування часу, «що збільшує цінність» (час, витрачений на виконання дій, що створюють вигоди для потенційних покупців), поряд з існуванням часу, «що не збільшує цінність» (час, витрачений на здійснення діяльності, відмова від виконання якої не призведе до зниження вигід для покупця).

З огляду на це, складається приблизна схема, що наочно показує, скільки часу витрачається на операції, що забезпечують або не забезпечують збільшення цінності.

Ефективність логістичного ланцюга відповідно до цього методу може бути визначена як:

$$E_{лл} = \frac{Ч_{ц}}{Ч_{лл}} * 100$$

де  $E_{лл}$  – це ефективність логістичного ланцюга;

$Ч_{ц}$  – час, що збільшує цінність;

$Ч_{лл}$  – часова довжина логістичного ланцюга.

Ця величина, найчастіше, становить менш 10 %. Для підвищенні даного показника ефективності, насамперед, необхідно домогтися всебічного розуміння аналізованих логістичних процесів і суттєво скоротити час, що не збільшує цінність.

### Література

- 1 Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегічне управління логістикою: пер. з 4-го англ. вид. – М.: ІНФРА-М. 2005. XXXII. 797 с.

- 2 Уотерс Д. Логістика. Управління ланцюгом поставок: Пер. с англ. – М.: ЮНІТІ-ДАНА, 2008. – 503 с.
- 3 Джонсон Джеймс, Вуд Дональд, Вордлоу Деніел, Л., Мерфі-мл. Поль Р. Сучасна логістика, 7-е видання: /Пер. з англ.. – М.: Видавничий дім «Вільямс», 2002. – 624 с.

## **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ**

Бровкова Е.Г., к.е.н, проф.  
Кирницкая А.Л.  
Ву Тхи Ман

*Одесский национальный политехнический университет*

В сложившихся экономических условиях нашей современности внешняя среда предприятий характеризуется неопределенностью, высокой динамичностью и непредсказуемостью. Стратегическое управление призвано помочь не просто выйти из затруднительного положения на рынке, но в дальнейшем быть застрахованным от возникающих угроз в сфере конкурентного противостояния.

Динамика рынка такова, что принятое стратегическое решение будет предпосылкой к выживанию организации и его адаптации к новой экономической обстановке. Стратегическое управление – это комплексная основанная на прогнозировании среды система постановки и реализации стратегических целей предприятия, основанная на прогнозировании среды и выработки способов адаптации к ее изменениям, а также воздействия на нее. [1]

Значительный вклад в развитие теории и практики устойчивого развития предприятий и отраслей промышленности внесли научные труды таких ученых, как Акимова Т.А., Бандурин А.В., Валдайцев С.В., Владимирова М.П., Грачева М.В., Ильенкова С.Д., Калинин-чиков М.Ю., Качалов Р.М., Клейнер Г.Б., Манукян А.С., Стажкова М.М., Слезингер Г.Э., Тамбовцев В.Л., Лютова И.И., Лясников Н.В., Мацкуляк И.Д., Одегов Ю.Г., Петраков Н.Я., Файтхудинов Р.А., Ушвицкий Л.И., Шеметов В.В. Вклад в разработку современных подходов к управлению устойчивым развитием предприятий и отраслей промышленности внесли также зарубежные ученые, такие как: Ансофф И., Блех Ю., Бреши Р., Майерс С., Кэмпбелл Э., Ламбен Ж.-Ж., Мескон М., Хедоури Ф., Портер М., Стрикленд А.Дж., Томпсон А., Фридмен М., Хайек Ф., Шумпентер Й.

Следует понимать, что нет никаких реальных оснований ожидать того, что предприятие всегда будет занимать наивысшие конкурентные позиции и получать максимальную прибыль. Успешность – это сугубо локальное понятие, которое не всегда будет зависеть от везения и удачно принятых мер.

Внешняя среда несет в себе определенные условия для существования и самосохранения предприятия, поэтому важно изучать каждое ее звено для составления полной картины принятия стратегического решения. В свою очередь внутренняя среда должна быть исследована и правильно направлена на благо фирмы, без лишних издержек и материальных затрат. На основе сопоставления результатов комплексного анализа проектируется сценарий адекватной стратегии, что наиболее соответствует нынешнему состоянию предприятия в целом. Шкала ценностей для предприятия основывается на том, чтобы ограничить себя от негативного воздействия негативной экономической ситуации, уменьшить свои незапланированные затраты и стабильно продвигать свою продукцию на новые рыночные просторы. Финансовый кризис определяет функционирование фирмы изнутри и в условиях нестабильности нарушает ее равновесие, в переломный момент которого уже сложно дать отпор.

При адаптивном управлении процесс начинается с изучения окружающей среды. Ожидаемые события рекомендуют делить на три основные категории: детерминированные, вероятностные и неопределенные события [2]. Следовательно для минимизации рисков предприятию нужно разработать как таковой громоотвод от внезапных вспышек внешнего

воздействия и продумать план решения возникшей проблемы, где путем взвешенного и глубокого анализа нужно отсеять стабильно действующие объекты и обратить внимания на проблемы, которые заложены в самом фундаменте организации. Адаптивное управление должно соответствовать двум факторам, устойчивости и гибкости, именно эти два показателя свидетельствуют о полной готовности фирмы.

Разработка адаптивной стратегии предполагает ее распределение на внешние и внутренние факторы, которые выводят фирму из состояния дестабилизации. Внешние факторы принимаются за знаменатель и делятся на возможности предприятия реагировать на изменения макросреды:

- нерыночные способы воздействия с использованием связей уполномоченных лиц, имеющие политическую важность и занимающие должность в государственных структурах;
- сосуществование с другими предприятиями и дальнейшая деятельность с созданием общей формы бизнеса;
- установление патента на технологические ресурсы и инновации;
- маркетинговые преобразования в зависимости от потребительского спроса ;
- направление результатов деятельности предприятия на всеобщее признание со стороны конкурентов.

Внутренние факторы определяют политику фирмы на уровне пассивного выживания:

- упрощение вида деятельности в границах установленных требованиями внешней среды;
- применение хедхантинга в качестве основного метода подбора персонала, переманивание специалистов на новые должности с фирм – конкурентов;
- создание второстепенной базы ресурсов для быстрого реагирования к всплывающей проблеме.

Способность к адаптации определяется наличием у системы ряда свойств к важнейшим из них можно отнести, по мнению Е.Д. Сорокина, следующие [3]:

- свойство самонастройки, то есть самостоятельного изменения параметров функционирования системы. Простейшим примером для производственных систем может быть увеличение, уменьшение или изменение номенклатуры продукции в соответствии с изменениями спроса;
- свойство самоорганизации, то есть самостоятельного преобразования структуры системы при сохранении присущих ей качественных характеристик. Примером для экономических систем может служить возникновение новых отраслей, рожденных НТП, и соответствующая ликвидация старых, образование различного рода производственно-экономических подсистем в связи с изменениями в разделении труда.
- свойство самообучения, то есть самостоятельно отыскания условий, при которых система удовлетворяет критериям качества своего функционирования.

В научной же литературе выделяют следующие основные принципы, в соответствии с которыми функционируют адаптивные системы [4]:

- Принцип необходимого разнообразия. Он утверждает, что разнообразие управляющей системы должно быть не меньше разнообразия объекта управления. В отличие от адаптивных, иные («неадаптивные») системы управления должны для поддержания способности управления объектом включать небольшое число объектов.
- Принцип дуального управления. Управляющие воздействия носят двойственный характер. С одной стороны, они призваны управлять объектом, с другой служат для изучения его свойств и закономерностей для последующих управляющих воздействий.
- Принцип обратной связи. При помощи обратной связи происходит измерение характеристик управляемого объекта и вырабатываются реакции, выражающиеся в управляющих воздействиях.

Выполненные исследования и полученные результаты позволяют сделать следующие выводы: в условиях ужесточения конкурентных отношений стратегия управления развитием фирмы является свойством, определяющим жизнеспособность любой предпринимательской структуры. Организационная структура управления как форма адаптации деятельности организации предпринимательского типа к изменениям внешней среды, должна модифицироваться с учетом оптимизации затрат ресурсов и времени. Для придания адаптивных свойств организации предпринимательского типа следует учитывать факторы, определяющие адаптивность организационной структуры управления, и определить

---



предпочтительный тип реакции организации, исходя из характеристик управления и изменений внешней среды.

В общем виде, для успешного принятия стратегического решения по адаптивной устойчивости предприятия необходимо:

- наладить мониторинг внешней и внутренней среды, а также постоянно осуществлять диагностику системы менеджмента;
- наладить эффективный процесс управления сопротивлением изменениям;
- внедрение современных информационных технологий, поддерживающих планируемые системы управления;
- разработать и регулярно использовать методики осуществления системы управления на промышленных предприятиях;
- внедрение стратегического менеджмента.

### Литература

- 1 Срагович В.Г. Адаптивное управление. Учебное пособие.- М.:Наука, 2004.
- 2 Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник, 3-е изд. – М.: Гардарики, 1998. – 528с.
- 3 Карлоф Б. Деловая стратегия. М.: Экономика, 1991. – 240 с.
- 4 Лобанова Е.Н. Стратегическое планирование и прогнозирование на предприятии/ Российский экономический журнал. 1992. № 6. С. 59-63.

## **RENEWABLE ENERGY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT: A REVIEW FOR THE MOLDOVAN FOOD INDUSTRY**

Gribincea Corina, scientific researcher

*National Institute for Economic Research of the Academy of Sciences of Moldova*

An indispensable part of the harmonious development of any national economy is the energy industry that provides the necessary heat and power required by the other sectors of economy. In last decade the energy industry faced a dramatic decrease of energy resources and the most appropriate step to address this situation is to increase security in this area. This is achieved by providing the necessary energy resources from national production and lower dependence on imported energy. A special attention in this paper is paid to renewable energy resources. In this context an important place is given to European funds and different projects designed to promote the use of renewable sources in food industry.

*Introduction.* An indispensable part of the harmonious development of any national economy is the energy industry. In 1970 at international level *green energy* was considered a «dream» but this situation has changed over the years and has become a topic for debate. For industrialized countries, *renewable energy* sources such as biomass, solar, wind, hydro, etc., have become their national targets for energy production structure. For the first time this issue was mentioned in 1972 by the Club of Rome in their report «*The Limits to Growth*»; followed by oil crisis and the energy crisis from 1973 and 1974. In this context, renewable energy was firstly seen as a possible alternative to the oil. The later discussion of these problems worldwide came through *conferences in Rio de Janeiro* in 1992 and *Kyoto* in 1997. Since 1992 when the UN Conference in Rio de Janeiro was adopted and assumed an overall strategy to protect the environment, global warming, environmental degradation etc., has become increasingly pressing this issue and the world accelerated the search for renewable forms of energy: solar, wind, biomass, etc.

According to the FAO's study, global community is becoming increasingly concerned about the high dependence of the global food sector on fossil fuels. These projections indicate that by 2050 a 70% increase in current food production will be necessary to meet the expanding demand for food. Energy from fossil fuels has increased farm mechanization, boosted fertilizer production and improved food processing and transportation. However, if an inexpensive supply of fossil fuels becomes

unavailable in the future, options for increasing food productivity may become severely limited [1].

*Consumption trends of alternative energy resources in the food enterprises.* It is to be considered that food sector currently is around 30% of the world's total energy consumption. According to the investigations, high GDP countries use more energy for processing and transport spheres, compared to low GDP countries where cooking sphere have the highest share (Figure 1).

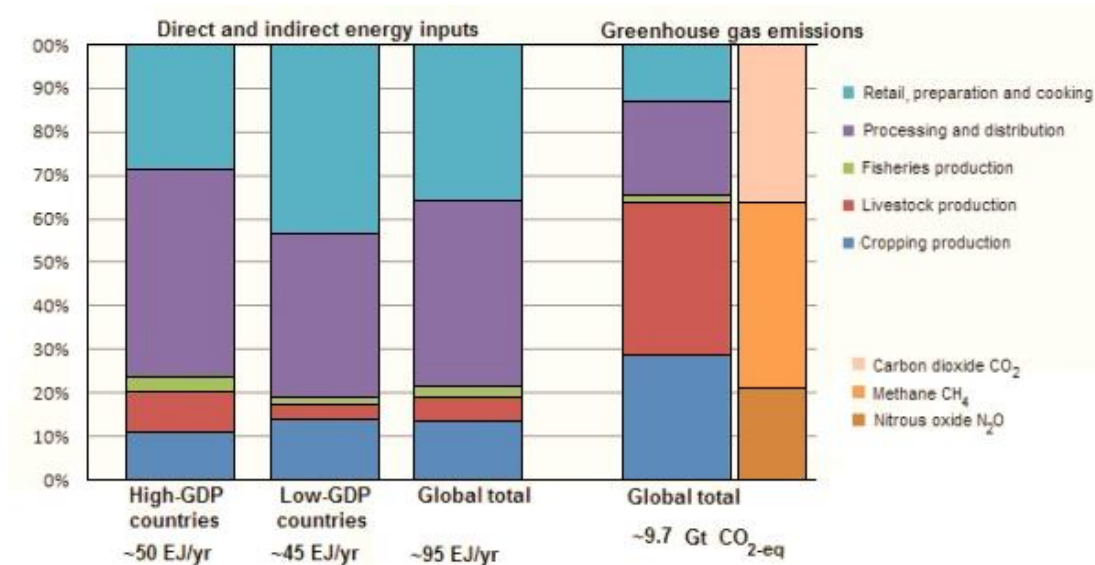


Fig. 1. The shares of final energy consumption for high and low GDP countries  
Source: [1, p.3]

We consider that low GDP countries try to maximize their efforts to achieve high productivity similar to those countries with high GDP, but during this period may occur high energy costs. The conventional oil and gas flows will reach a peak in the future. So, there are opportunities for the community from the food sector to combine food production with renewable energy: existing food enterprises can benefit from renewable energy installations receiving rental income and lower cost energy; can access land and lower cost energy, etc. The rising cost of energy is a major barrier to the success of food enterprises, but in the same time the use of renewable energy could be one way to overcome such barrier[1].

A good goal for strengthening food system enterprises is the minimization of fossil fuels and maximization of their renewable energy, energy efficiency and conservation opportunities. Food systems currently consume 30% of the world energy and produce over 20% of the world's greenhouse gas emissions; about 1/3 of the food produced is lost or wasted, and about 38% of energy consumed in food systems. It's expected that in the nearest future there will be significant increases in water, energy as result of a degraded natural resource base. The bioenergy has the potential to offer low GDP countries many advantages including investment in the agriculture sector, economic growth, increased energy security and access, rural development opportunities and reduced GHG emissions. However, to develop the full potential of the bioenergy sector, growth in bioenergy has to be managed in an economically, socially and environmentally sustainable way[2].

*Improvement of energy management in food industry.* In the near future the use of fossil fuels will continue to dominate the Moldovan food industry but it must be taken into account that use of renewable energy has started. Such energy as biomass, wind, solar resources are widely available and can be used as a substitute for fossil fuels. The Moldovan enterprises from food industry can use biomass by products for cogenerating heat and power.

As an example can be used the sugar mill that use bagasse residues for combined heat and power co-generation. Wet processing wastes, as tomato rejects and skins and pulp wastes from juice processing can be used as feed stocks in anaerobic digestion plants to produce biogas [4].

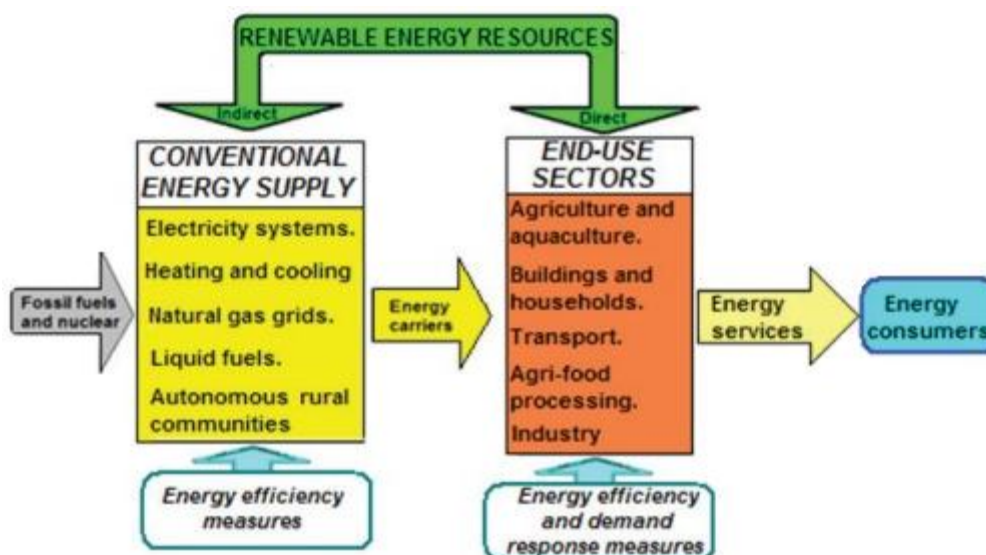


Fig. 2. The direct and indirect use of renewable energy

Source: [1, p.30]

Efficient measures in energy conservation can be achieved in several ways along the food chain. These measures bring direct savings through technological or behavioral changes or indirect savings by adoption of ecological practices. The prevention of food wastages can result in huge savings of energy for the Moldovan food enterprises. For large scale food systems there are a number of opportunities such as technological and capital intensive options, on another hand for small-scale systems the direct and indirect increase of energy inputs for improvement of productivity and water use.

The policies to manage the demand for energy and improve energy efficiency along food systems include: minimum energy performance standards for machinery that is used in food systems; energy performance labels on domestic appliances; vehicle speed restrictions; packaging recycling regulations; etc. In Republic of Moldova, for example, producers are likely to adopt energy savings measures only when there are significant financial benefits. But it must be mentioned also that Moldovan governments policies should stimulate investment for improvement of energy efficiency in the food chain and encourage the generation of renewable energy, in order to support all food chain.

*Conclusions.* We consider that biomass residues from primary production and food processing can also be used to generate energy. Awareness raising, capacity building and technical field support are essential if renewable energy projects are to be successfully established and operated. The key drivers of energy management of Moldovan enterprises may include improvement of legislation, economic, environmental and consumer issues.

## References

- 1 Energy-Smart Food for People and Climate. In: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2011
- 2 Post-2015 Development Agenda and the Millennium Development Goals. In: Food and Agriculture Organization of the United Nations, [www.fao.org/post-2015-mdg/14-themes/energy/en/](http://www.fao.org/post-2015-mdg/14-themes/energy/en/)
- 3 Report Limits to Growth, Club of Rome, [www.clubofrome.org/docs/limits.rtf](http://www.clubofrome.org/docs/limits.rtf)
- 4 „Biogas as a road transport fuel», National Society for Clean Air and Environmental Protection, Brighton, UK, 2006
- 5 Special report on renewable energy and climate change mitigation. In: Intergovernmental Panel on Climate Change, IPCC, 2011, [www.srren.ipcc-wg3.de](http://www.srren.ipcc-wg3.de)

---

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПОТЕНЦІАЛУ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ЦІННОСТЕЙ

Кобальчинська Є.О.,  
Севергіна І.

*Одеський національний політехнічний університет*

Комплексним критерієм сталого розвитку підприємства є його вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Тому вартісна оцінка підприємства повинна стати важливим інструментом управління власністю. Зосередження на пошуку можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює необхідність формування якісної системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері вибору методів оцінки вартості підприємства та альтернатив фінансових прогнозів його розвитку.

В працях вчених і практиків за останні роки оцінці вартості бізнесу і стратегії економічного розвитку підприємств, приділено значну увагу.

Основи теорії оцінки вартості підприємств поклали наукові праці минулого століття, що давали перші визначення основних положень визначення вартості бізнесу.

Серед авторів, що розглядають питання оцінки вартості бізнесу необхідно відзначити таких вітчизняних та закордонних вчених, як Н.А.Абулаєв, С.В.Валдайцев, П.Л.Віленський, В.Н.Гавва, А.Г.Грязнова, І.А.Єгерев, Ю.В.Козирь, Т.Коллер, Т.Коупленд, П.В. Круш, В.Н. Лівшиц, О.Г. Мендрул, О.Б.Мних, С.А. Мордашев, С.В.Поліщук, М.А.Федотова

Ідеї оцінки діючого потенціалу компанії на основі концепції ланцюжка цінностей розроблялися з 1985 р. професором Гарвардської школи бізнесу, видатним західним теоретиком в області конкуренції Майклом Портером [1].

Використання концепції ланцюжка цінностей припускає чотири напрями, сприяючих виробленню конкурентної стратегії і збільшенню вартості підприємства в цілому:

1. Зв'язок з постачальниками;
2. Зв'язок із споживачами;
3. Технологічні зв'язки усередині ланцюжка цінностей бізнес-одиниці;
4. Зв'язки між ланцюжками цінностей бізнес-одиниць усередині підприємства.

Ця концепція вимагає того, що бере до уваги зовнішніх чинників макросередовища, обліку невизначеності.

Вивчення зовнішнього середовища дає організації можливість своєчасної реакції на загрози для підприємства, що з'явилися на ринку, і здатність до розробки заходів, які в змозі не лише врахувати і запобігти цим загрозам, але і витягнути з ситуації нові вигідні можливості для зміцнення власних конкурентних позицій.

Було встановлено, що зовнішнє середовище робить значний вплив на економічний потенціал промислових підприємств. Під впливом елементів зовнішнього середовища у підприємства виникає необхідність пристосування до цього середовища для підтримки конкурентних переваг.

Враховуючи, що зовнішнє середовище утворює цілий ряд елементів (економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних, науково-технічних та ін.), взаємозв'язаних між собою, доцільно говорити про поняття системи зовнішнього середовища – сукупність елементів, що знаходяться в стосунках і зв'язках між собою і що утворюють певну цілісність.

Діючий потенціал підприємства, що визначає конкурентоспроможність підприємства залежить як від внутрішніх можливостей підприємства ефективно використати усі наявні в його розпорядженні ресурси, так і від зовнішніх умов.

Потім слідує реалізація стратегічного плану, контроль його реалізації, оцінка результатів реалізації плану і досягнення поставлених цілей. На цих етапах також необхідно оперативно володіти інформацією про стан компанії в процесі реалізації стратегії і для оцінки стану компанії «до і після», а також – міри досягнення стратегічних цілей і з'ясування причин відхилень в кількісному, якісному і сумовому вираженні. [2,3].

Напрямки розвитку виробничого потенціалу вказані на рисунку 1

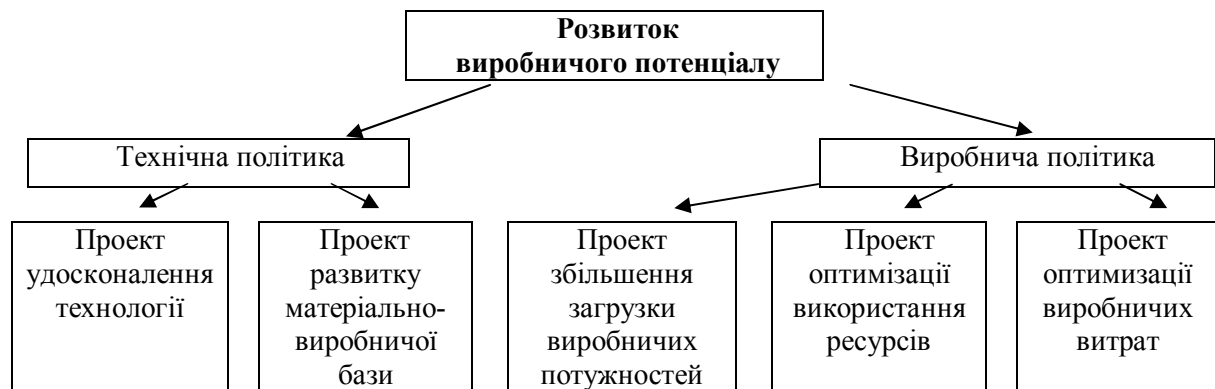


Рис.1. Напрямки розвитку виробничого потенціалу

Таким чином, основою стратегічного управління підприємством є оцінка і моніторинг потенціалу підприємства, здійснювані по наступному алгоритму:

- виявлення структури потенціалу підприємства;
- аналіз конкурентних переваг і слабких сторін діяльності підприємства;
- формування методики діагностики потенціалу, оцінку елементів, що утворюють потенціал;
- виявлення синергетичного впливу елементів;
- інтегральна оцінка потенціалу як основи конкурентоспроможності підприємства;
- розробка загальної і локальної стратегій по зміцненню і розвитку конкурентоздатного потенціалу.

#### Література

- 1 Портер М.Э. Конкуренция: Пер с англ. М.:Изд.дом «Вильмс», 2003.– 559 с.
- 2 Формування і розвиток потенціалу промислового підприємства: навч.посіб. для студ. ВНЗ /Є.А.Бельтюков, С.С.Свірідова, Т.І.Черкасова, Л.А.Некрасова; за ред. проф.Є.А. Бельтюкова; ОНПУ – Одесса: Інтерпринт, 2009.– 456с.
- 3 Є.А. Бельтюков, Є.О. Кобальчинська Оцінка потенціалу при визначенні розвитку машинобудівного підприємства.наукові основи економічного розвитку України та світу: кол. моногр. / за заг. ред. О.В. Царенко, С.В. Коляденко, В.П. Ільчука; М-во освіти і науки України; Акад. муніцип. упр. МОН України, Вінниць. нац. аграр. ун-т, Чернігів. нац. технол. ун-т, Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2014. – 340 с.

### **ПОТЕНЦІАЛ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПЕРТНЕРСТВА У ФОРМУВАННІ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРИРОДОГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ (ПЕРЕВАГИ, ФАКТОРИ, СТИМУЛИ)**

Рассадникова С.І., к.е.н., доцент

*Одеський національний політехнічний університет*

Крутякова В.І.

*Директор Інженерно-технологічного інституту «Біотехніка» НААН України*

Для реалізації потенціалу державно-приватного партнерства в Україні і особливо у такій специфічній сфері як інфраструктура природогосподарювання необхідно в повній мірі використати досвід закордонних країн по поширенню концепції державно-приватного партнерства, традиції узгодження інтересів та ресурсів в процесі взаємодії влади і бізнесу. Пошук оптимальної моделі сумісного фінансування проектів по розбудові інфраструктура

природогосподарювання передбачає врахування досвіду реалізації проектів і виявлення закономірностей і технологій досягнення успіху взаємодії державного і приватного секторів економіки у різних країнах світу, узгодження національних, регіональних і приватних інтересів.

Загальні умови для забезпечення впровадження механізмів державно-приватного партнерства у практику формування і розробки проектів розбудови і розвитку інфраструктура природогосподарювання в українських реаліях необхідно створювати з урахуванням зарубіжного досвіду функціонування державно-приватного партнерства у різних секторах економіки і видах економічної діяльності, що представлено на рис. 1.



Рис.1. Умови формування державно-приватного партнерства у розбудові і розвитку інфраструктури сфери природогосподарювання

Головними передумовами для розробки і реалізації механізмів державно-приватного партнерства для формування інфраструктури сфери природогосподарювання в Україні наступні:

- розвиток інституційного базису суспільства, стабільні темпи зростання національної економіки, створення інституцій громадського суспільства;
- удосконалення законодавства і створення розвинутої нормативно-правової основи;
- підвищення ефективності рівня управління та природогосподарської політики державними органами влади, визначення державно-приватного партнерства в якості пріоритетного напрямку діяльності держави і органів, здійснюючих ресурсну та екологічну політику, контроль за станом природно-ресурсного потенціалу та екологічним станом довкілля;
- здійснення проектів ДПП передбачає виконання однієї або кількох функцій таких як: проектування, фінансування, будівництво, відновлення (реконструкція, модернізація), експлуатація, пошук, обслуговування, а також інших функцій, пов'язаних з виконанням договорів та умов партнерства. При здійсненні проектів ДПП в Україні можуть укладатися договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції, інші договори;
- перевагами від ДПП для більшості економічних агентів вважається можливість залучення бюджетних коштів для здійснення проекту, доступ до раніше закритих сфер економіки, для бізнесу важливим є доступ до об'єктів державної або муніципальної власності, партнерство з державою відкриває та розширює можливості для отримання кредитів від вітчизняних і зарубіжних фінансових організацій.

Переваги формування механізмів державно-приватного партнерства у розбудові і розвитку інфраструктури сфери природогосподарювання для різних груп зацікавлених сторін ілюструє рис. 2.

Переваги механізмів державно-приватного партнерства у формуванні інфраструктури сфери природогосподарювання створюють сприятливі умови для їх ефективного впровадження в українську практику господарювання, для залучення приватного бізнесу, встановлення конструктивного діалогу між органами влади і управління та зацікавленими потенційними учасниками проектів державно-приватного партнерства.

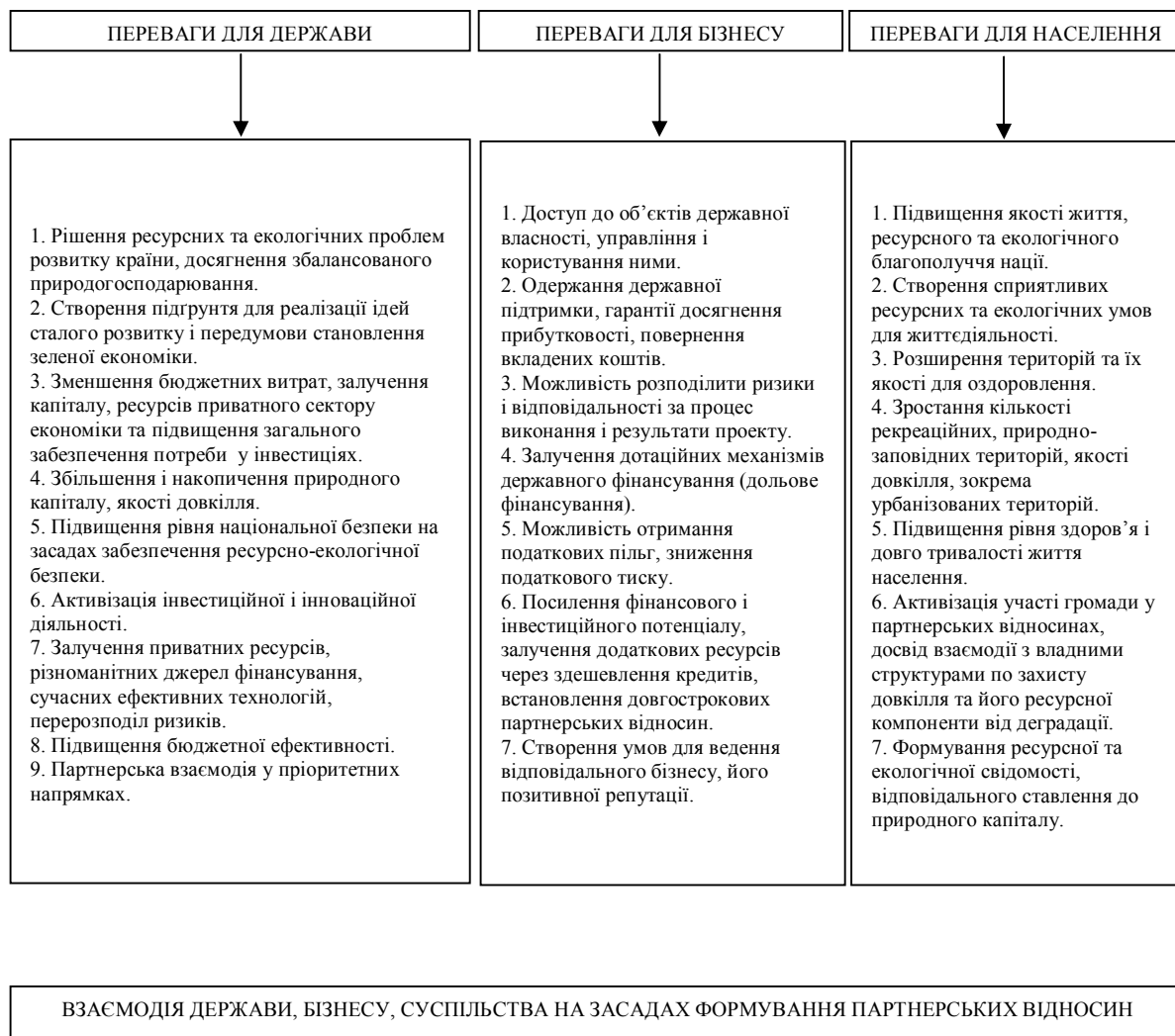


Рис. 2. Переваги механізмів державно-приватного партнерства у розбудові і розвитку інфраструктури сфери природогосподарювання

Потенціал державно-приватного партнерства у формуванні інфраструктури сфери природогосподарювання в Україні включає сукупність додаткових ресурсів, можливостей для рішення суспільно значимих ресурсних та екологічних проблем, що мають загрозу життєдіяльності населення і функціонуванню економіки, її ефективності та конкурентоздатності. Прояв існуючого потенціалу реалізується у перетворенні переваг об'єднання державного і приватного секторів економіки над існуючими перешкодами, нейтралізації недоліків, отримання додаткових вкрай потрібних ресурсів, які не можливо ефективно залучити іншим засобом, новітніх організаційних, управлінських, економічних, інвестиційних рішень, технологій менеджменту, стимулів, важелів та інструментів, креативних ідей, позитивних результатів і екстернальних ефектів від застосування цих сучасних механізмів взаємодії влади і бізнесу, населення і некомерційних організацій.

**ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Субчинская Е.М.  
Панкратова А.Р.

*Одесский национальный политехнический университет*

Организационная структура управления представляет собой сочетание отдельных звеньев в их взаимосвязи и соподчиненности, выполняющих различные функции управления организации, и характеризует собой один из базовых элементов системы управления. Данная тематика является очень актуальной, так как в зависимости от многих факторов: специфики деятельности, размера организации, типа производства, характера предоставляемых товаров и услуг предприятие будет использовать оргструктуру соответствующую только его специфики функционирования.

Организационную структуру предприятия можно представить как целостный организм, в котором каждая составляющая (подразделение, отдел, цех) выполняет определенные функции и задачи, а также находится во взаимосвязи и взаимоподчиненности с другими составляющими. В таблице 1 представлены основные преимущества и недостатки наиболее используемых предприятиями организационных структур.

Таблица 1

Организационные структуры наиболее используемые предприятиями

Организационная структура	Характеристика	Преимущества	Недостатки
1	2	3	4
Линейная структура	Руководители подразделений непосредственно подчиняются одному руководителю высокого уровня управления и связаны с вышестоящей системой только через него; принцип единоначалия наиболее выражен; высший руководитель несет полную ответственность за результаты; ярко выражена вертикальная иерархия, обеспечивающая простоту и четкость подчинения.	Четкая система взаимных связей функций и подразделений; четкая система единоначалия – один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупностью процессов, имеющих общую цель; ясно выраженная ответственность; быстрая реакция исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящих.	Негибкость, жесткость, неприспособленность к дальнейшему росту организации; тенденциозность и волокита при рассмотрении вопросов, в решении которых задействованы несколько подразделений (по горизонтали); повышенная зависимость результатов работы от личных и деловых качеств руководителя
Функциональная структура	За каждым руководителем среднего звена закрепляется аппарат, за который он отвечает или только за определенный участок работы (такая децентрализация работ между подразделениями позволяет ликвидировать дублирование в решении задач управления отдельными службами и создает возможность для специализации работ, повышая при этом эффективность управления); данная структура способствует развитию психологической обособленности отдельных руководителей, считающих задачи своих подразделений задачами первостепенной важности, поэтому происходит ослабление горизонтальных связей и необходимость интегрирующего органа, которого в структуре не предусмотрено.	Более глубокая подготовка решений и планов; освобождение линейных руководителей от более глубокого анализа проблем; возможность привлечения консультантов и экспертов; стандартизация, формализация и программирование явлений и процессов; исключение дублирования и параллелизма в выполнении управленческих функций; уменьшение потребности в специалистах широкого профиля.	Распорядительства руководителей в функциональных областях нарушает принцип единоначалия. Каждый исполнитель получает указания, одновременно идущие по нескольким каналам связи от разных руководителей.
Линейно-функциональная структура (линейно-штабная)	Включает в себя специализированные подразделения (штабы), которые не обладают правами принятия решений и руководства какими – либо нижестоящими подразделениями, а лишь помогают соответствующему	Более глубокая проработка стратегических вопросов; некоторая разгрузка высших руководителей; возможность привлечения внешних консультантов и	Отсутствие гибкости и динамичности, постоянная необходимость в согласовании принимаемых решений



Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
	руководителю в выполнении отдельных функций, прежде всего, функций стратегического планирования и анализа, может являться хорошей промежуточной ступенью при переходе от линейной структуры к более эффективным.	экспертов; при наделении функциональных (штабных) подразделений правами функционального руководства.	из-за изменчивости целей. Это приводит к замедлению сроков реализации целей и росту управленческих расходов, при решении проблемных задач линейно-функциональная структура становится малоэффективной.
Дивизиональная структура	Относится к практике корпоративного управления, когда управляемая организация причисляется к разряду крупных и крупнейших по масштабу производства, численности работающих, а также характеризуется разнообразием выпускаемой продукции, большой емкостью рынков сбыта; выделение в составе организации практически самостоятельных производственных отделений, комплексов – «дивизионов» и предоставление им оперативно- хозяйственной самостоятельности в зарабатывании прибыли при централизованном контроле по общекорпоративным вопросам стратегии, научных исследований, инвестиций, кадровой политики и другим централизованным функциям.	Сочетание централизованной координации и контроля деятельности с децентрализованным управлением; обеспечивает управление многопрофильными предприятиями с общей численностью сотрудников порядка сотен тысяч и территориально удаленными подразделениями; обеспечивает большую гибкость и более быструю реакцию на изменения в окружении предприятия по сравнению с линейной и линейно – штабной; при расширении границ самостоятельности отделений они становятся «центрами получения прибыли», активно работают по повышению эффективности и качества производства; более тесная связь производства с потребителями.	Волокита, перегруженность управленцев, плохое взаимодействие при решении вопросов, смежных для подразделений и т. д. ; дублирование функций на разных «этажах» и как следствие – очень высокие затраты на содержание управленческой структуры; в отделениях, как правило, сохраняется линейная или линейно – штабная структура со всеми их недостатками; относительно высокие затраты на координацию ввиду децентрализации вплоть до отдельного финансирования из бюджета и системы расчетных цен; при децентрализации теряются преимущества кооперации, что часто требует централизации выполнения отдельных функций (НИОКР, снабжение и т.д.); высокая потребность в руководящих кадрах.
Матричная структура (в чистом виде является комбинацией функциональной и продуктовой (проектной))	Сетевая структура, построенная на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны – непосредственному руководителю функциональной службы, которая предоставляет персонал и техническую помощь руководителю проекта, с другой – руководителю проекта или целевой программы, который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления	позволяет проводить быстрые технологические изменения на основе максимально эффективного использования высоко-квалифицированной рабочей силы	Трудность установления четкой ответственности за работу по заданию; необходимость постоянного контроля за соотношением ресурсов, выделяемых подразделениям; высокие требования к квалификации, личным и деловым качествам работников, работающих в группах, необходимость их обучения; частые конфликтные ситуации между руководителями подразделений и проектов или программ; возможность нарушения правил и стандартов, принятых в функциональных подразделениях, из-за оторванности сотрудников, участвующих в проекте или программе, от своих подразделений.

Структуры организации отличаются сложности разделения на функции общей деятельности, степени заранее установленных процедур и правил, соотношению централизации и децентрализации.

В Украине в зависимости от размера предприятия, его собственности и вида общества при выборе оптимальной оргструктуры предприятию необходимо использовать основные положения (табл.2) и учитывать такие особенности: у одного руководителя должно быть не больше 7 подчиненных; обеспечение коммуникации между отделами; не допускать дублирования функций.

Таблица 2

Основные положения хозяйственной деятельности предприятий

Характеристика	Разновидность применения			
	Микро-предприятия (до 10 чел.; годовой доход до 2 млн.евро)	Малые предприятия (10-50 чел.; годовой доход 2-10 млн.евро)	Средние предприятия (50-250 чел.; годовой доход 10-50 млн.евро)	Крупные предприятия (до 250 чел.; годовой доход до 50 млн.евро)
Вид собственности	Частная собственность	Частная и коллективная собственность	Коммунальная и коллективная собственность	Государственная собственность
Вид объединения	Акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, командирное общество	Акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, командирное общество	Акционерное общество, общество с дополнительной ответственностью, полное общество	Любой вид общества
Вид оргструктуры	Линейная, проектная	Линейная, проектная	Функциональная, линейно-функциональная	Линейно-функциональная, дивизиональная

В итоге можно сделать вывод, что эффективность производства напрямую зависит от эффективности организационной структуры. Поэтому очень важно, чтоб оргструктура была правильно подобрана и введена в процесс функционирования предприятия наиболее оптимально.

Литература

- 1 Организация в системе менеджмента [Электроний ресурс] : (статья сайту studopedia.ru – Студопедия) // studopedia.ru . Режим доступа: [http://studopedia.ru/2\\_35482\\_lektsiya--organizatsiya-v-sisteme-menedzhmenta.html](http://studopedia.ru/2_35482_lektsiya--organizatsiya-v-sisteme-menedzhmenta.html). – Назва з екрана.
- 2 Характеристика организационной структуры управления [Электроний ресурс] : (статья сайту www.learnmanage.ru – Изучаем менеджмент) // www.learnmanage.ru . Режим доступа: <http://www.learnmanage.ru/lmans-672-1.html>. – Назва з екрана.
- 3 Организационные отношения в системе менеджмента. Формы организации системы менеджмента [Электроний ресурс] : (менеджмент организации : учеб.пособие) ; ред. В.Е. Ланкина. Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m98/2\\_1\\_11.htm](http://www.aup.ru/books/m98/2_1_11.htm). – Назва з екрана.
- 4 Обеспечение управления персоналом : описание бизнес-процессов и разработка оргструктуры [Электроний ресурс] : (статья сайту pravo-ukraine.org.ua – Портал Право Украины) // pravo-ukraine.org.ua . Режим доступа: <http://pravo-ukraine.org.ua/blogs/hr/hr-stati/4513-obespechenie-upravleniya-personalom-opisanie-biznes-processov-i-razrabotka-orgstruktury>. – Назва з екрана.
- 5 Хозяйственный кодекс Украины [Электроний ресурс]. Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>. – Назва з екрана.
- 6 Основы менеджмента: учебное пособие/ М.В. Ципленкова, И.В. Моисеенко и другие. – М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2013. – 130 с.

## ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ ЗАХОДІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ КРАЇНИ

Субчинська О.М.

*Одеський національний політехнічний університет*

Території країни є багатогранними та багатofункціональними структурами, де необхідно використовувати усі наявні ресурси, а також визначити основні довгострокові цілі та задачі територій, прийнявши курс дій для раціонального розподілу ресурсів необхідних при виконанні поставлених цілей, а також визначити головні стратегії територій направлених на досягнення стійкого соціально-економічного розвитку країни [1, с.17].

В процесі нашого дослідження встановлено, що планувальна структура функціонування територій країни залежить від ряду факторів, найважливішими з яких є: фізико-географічна характеристика сформована система розселення, характер землекористування, наявність великих транспортних споруд.

Стратегію територіального розвитку визначає територіальна політика, яка повинна управляти економікою, соціальним і політичним життям територій України, координувати взаємовідносини центру і території, а також сприяти ефективному розвитку територіальних відносин [2, с. 173-174].

В останній час усе більше відповідальності лежить на плечах території бо головною ціллю державної територіальної політики є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України і її територій, підвищення рівня життя населення, забезпечення та дотримання державою соціальних стандартів для кожного її громадянина, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення дієвості управлінських рішень, вдосконалення роботи органів державної влади та міського самоуправління[3]

Трансформація суспільно-економічної системи в Україні, особливо за період здобуття нею державної незалежності і самостійного управління соціально-економічним розвитком, вимагає всебічного аналізу та розробки глибоких наукових основ вдосконалення політики загальнодержавного та територіального розвитку. Такі наукові основи повинні стати платформою, на базі якої мають будуватися мікро- та макрооснови конкретних перетворень, розроблятися прогнози і формуватися політика перебудови суспільства на кожному конкретному етапі його розвитку. Тому, будуючи територіальну соціально-економічну політику, вже не достатньо обмежуватися потребами господарського процесу, прагнути лише до оптимізації сукупних витрат його учасників, оскільки приходится забезпечити ще і соціальну взаємодію у територіальному просторі.

Розвиток територій України залежить від ефективності проведення політики комплексного використання їх ресурсів як на мікро- так і на макро – рівнях.

Примінивши комплексну політику дослідження територій країни можна привести такі заходи щодо соціально-економічного, природно-ресурсного та ін. розвитку територій:

- 1) контурне землевпорядкування, створення полезахисних, водоохоронних і протиерозійних лісосмуг, терасування селенебезпечних гірських схилів;
- 2) збалансування розвитку різних інфраструктурних ланок господарства;
- 3) вирішення проблем комплексного розвитку господарства територій та підвищення рівня їх збалансованості;
- 4) збільшення господарського потенціалу, що в цілому сприятливо позначиться на підвищенні інвестиційної привабливості територій;
- 5) удосконалення спеціалізації: індустріально-аграрної, транспортно-морської, рекреаційної та курортно-туристської тощо;
- 6) забезпечення енергоресурсами;
- 7) збереження та реструктуризація промислових та стратегічно важливих підприємств;
- 8) структурної трансформації економіки областей територій;
- 9) підвищення конкурентоспроможності територій;
- 10) розробка програм по зниженню безробіття на територіях країни;
- 11) створення позитивних умов соціального розвитку територій.

Слід зазначити, що оцінка комплексного використання ресурсів території та виявлення шляхів і засобів активізації їх використання належать до найважливіших пунктів при вирішенні територіальних проблем. Чим вище рівень використання ресурсів та їх відновлення тим стабільніше конкурентне становище територій.

Виконання перелічених заходів (механізмів) та їх дотримання надасть можливість збалансовано контролювати фактори зовнішнього та внутрішнього впливу на розвиток території з збільшивши її частку вкладу у розвиток країни [4, с. 66-71].

### Література

- 1 Погодина Т.В. Экономический анализ и оценка инновационной активности и конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа/ Т.В. Погодина// Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – №5. – с.16-22
- 2 Dasgupta S. Confronting the Environmental Kuznets Curve./ Dasgupta Sasmita, Laplante Vnoit// Journal of Economic Perspective. – 2002. – Vol. 16, №1. Pp.147-168
- 3 Алексеев С.Г. Интегральная оценка инновационного потенциала региона// Проблемы современной экономики. – 2009. – №2 (30). [Электронный ресурс]. – Режим доступа.: <http://www.m-economy.ru>
- 4 Субчинська О.М. Стан та розвиток промисловості Причорноморського регіону/ О.М. Субчинська // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми розвитку промислового виробництва регіону: [зб. наук. пр.] /НАН України. Ін-т регіональних досліджень; відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів, 2009.- Вип. 4(78). – 414 с., с.186-197

## GLOBAL TERRORISM AS THE IMPORTANT FACTOR OF WORLD'S ECONOMIC AND POLITICAL DESTABILIZATION

Teimuraz Shengelia full Professor  
Iv. Javakhishvili

*Tbilisi State University, Tbilisi., Georgia*

Economic stability and peace are the important determinants of socio-economic development in the modern world. Analysis of the situation in conflicting regions worldwide clarifies that at the modern stage it is very complicated to reach this. One of the main factors, which cause the process of economic and political destabilization, is global terrorism, which became the world's important phenomenon. After the terrorist act of 11 September in the USA in 2001 and terrorist act on the journal «Charlie Hebdo» in Paris in 2015 the problem became more actual. Compared with 2013, in 2014 the world terrorism threat increased up to 61%, which considerably limits dynamic development of the global market.

In such countries, where threat of terrorism is high, it becomes far difficult to develop the international trade relations, inflow of foreign investments reduces, and the danger of starting business is high. Within this context, the main principles of market formation are determined not by the supply-demand phenomenon, but the main source of its destabilization is the fear caused in result of terrorism. In result of we receive atrophied market relations, when separate states possess relevant resources and economic potential for economic development, but in result of interference of exogamic forces (terrorism) it is impossible to perfectly master them and, owing to this, dynamic development of the economic system.

Development of global economy is the moving factor for modern world development. This process, due to the formed economic difficulties, is ongoing in a complicated way. Along with those problems of global security, which are recognized by United Nations Organization (global warming, poverty, ecological misbalance, etc), terrorism is one of the main challenges of the international security.

Terrorism originates still in the early centuries. Wide-scale terrorist act was planned by Guy

Fawkes in 1605, which was going to arrange an explosion in the Parliament of England to murder King James I [6]. In XXI century the area of terrorism propagation became wider and it reached the world scale. The word «terror» is of Latin origin and means fear, horror. In XXI century terrorism is the problem for almost all the states, though it has far longer history than its legal assessment and criminalization was conducted.

Still before the Middle Ages terrorism was used as one of the means to fight for power. Terror was used in the palace coup, overthrowing of unwanted government, inquisition, especially massive it was in the revolutions. The history of political terrorism starts from the first quarter of XIX century. The terrorism of this period is called revolutionary, because the revolutionary changes were considered to be the only way to reach the political purpose, terrorism was recognized an obligatory attribute of this way. Just in the 30-40s of XIX century the ideas of Nationalism, Anarchy, and Socialism start wide spreading and terrorism became a form of fight of the radical directions of these movements [10].

In XXI century terrorism became modernized, its new forms appeared: super and cyber terrorism. Along with the technical revolution the danger of terrorism keeps growing and its control is more complicated.

Spread of terrorism starts when the political situation is not stable and the military activities are ongoing in the country. Respectively, in the countries, where the conflicting environment is formed, the tempo of economic development and business investments reduce.

In her research «A Snapshot of Terrorism in the World Today» , Amanda Macias presents the areas of terrorism spread and frequency of terrorist activity according to the countries [2, p 68]. Activity is high in such countries, where poverty is noticed, the level of economic development is low, religious conflicts prevail, and anti-democratic governance is spread. That's why the highest mark of terrorism is in Syria, Iraq, Afghanistan, Pakistan and Niger.

After 2008 the growth of terrorist activity is noticed in the world. In 2013, compared with a previous year, 43% increase is fixed; in 2014 this indicator reached 61%. Such dangerous growth of this indicator in the future can incur an important blow on the global business [9, p 31].

Economic crisis of 2008 influenced almost the entire world. Accordingly, political and economic interests gave birth to new centers of conflicts and the index of peace in the world sharply reduced.

Civil wars and existence of conflicting regions in the country reduces its economic development and causes reduction of investments. This is especially heavy burden for the poor countries with transitional economy, which do not possess sufficient internal resources got development, and the threat of destabilization does not enable business to develop. In GDP of foreign investments in GDP are small in the countries, where the danger of terrorism is grown, and this is seen well in Table 1. For any country, which wants to expand its own business, the market is important, which will be protected from the negative influence of external factors. In the process of planning the company strategy, from the viewpoint of entering the foreign market, firstly the conflicting regions will be excluded as the business extension areas. That's why, it is important for the international companies to analyze the peace index, which points to the stability existing in the country. After II World War, the index of peace increased. However, after 2008 in 111 countries this index reduced, only 51 countries managed to increase or preserve it.

Table 1

## Foreign Investments (in GDP, %)

Country	foreign investments in GDP , %
Afghanistan	0,3
India	1,5
Iran	0,8
Iraq	1,2
Lebanon	0,9
Niger	1,1
Bangladesh	1,0
Pakistan	0,6
Ruanda	1,5
Yemen	0,4

Source: Foreign direct investment, net inflows (% of GDP).\

<http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>

Compared with 2013, in 2014 the growth was noticed in the number of conflicting regions and facts of violence. However, according to the countries we see increase or reduction of some determining factors.

Table 2

3 indicators acting on Peace Index, which were most of all increased and reduced

Top-3 improved factor (index of conflicts reduced)	change in 2013-2014
Political terror	0,049
Amount of murders per 100 000 persons	0,049
Amount of dead in the military conflicts, organized in external conflicts	0.049
Top-3 worsened factor (index of conflicts increased)	change in 2013-2014
Terrorist activity	0, 167
Amount of internal and external conflicts	0,099
Amount of refugees according to the Amount population	0,031

Source: Global Peace Index 2014, Institute for Economics & Peace, (IEP), 2014, p 16.

Conflicts and terrorism in small or wide scales are connected with important economic expenses. By the data of 2013 the expenses on fight against conflicts, violation and terrorism made up total USD 9, 8 trillion, which is 11, 3% of the global GDP; by calculation on each man they are equivalent to USD 1 350. Compared with 2012, the expenses increased by USD 179 million, i.e. 3, 8%. And this is 0, 4% of the global GDP.

If we judge according to the existing data terrorism, conflict destabilization and violence of different kind cost too much for the global economy (Table 3). This sum will enable to reduce the problem of poverty, which is caused just by these conflicts.

Table 3 shows that the expenses involve not only losses received directly during the terrorist act, but the expenses spent for its prevention, which are far larger than the losses received directly in result of the fact.

Terrorism largely damages the human resources. Only in 2013 owing to the terrorist attacks 17 958 people died, from them 82% in result of the facts that took place in Iraq, Afghanistan, Pakistan, Niger and Syria. In 2013, only in Iraq 2 492 terrorist acts were fixed, which took away the lives of 6 362. 5% of similar facts happened after 2000 are terrorist acts conducted in the public gathering places by kamikaze terrorists. 90% of the terrorist acts happen in such countries, which differ with low level of economic development. IEP (Institute of Economics & Peace) outlines 13 countries, where terrorism risk-factors are high. They are: Angola. Bangladesh, Burundi, Republic of Central Africa, Ivory Coast, Ethiopia, Iran, Mali, Myanmar, Sri Lanka, and Uganda [2, p 12].

Today economic growth of Georgia determines such factors, as: foreign investments, volume of export in international trade, growth of business. But in result of terrorist attack of Russia in 2008 the economic situation in the country became unstable. Existence of territories in Georgia, occupied by Russia (Abkhazia and Samachablo) forms the image of unstable country for starting business, impedes development of international economic activities, risk-factors for starting business grow.

Table 3

## Global Expenses of Conflicts, Terrorism and Violation by the Data of 2013

Type of violence	total expenses (USD, billion)
Military expenses	2 535\$
Murder	720\$
Defense	625\$
Heavy crime	325\$
Personal protection	315\$
Detainment	185\$
GDP losses in result of conflicts	130\$
Death-rate in result of home conflicts	30\$
Fear	25\$
Terrorist acts	10\$
UN peace preservation	5\$
IDPs	2\$
Death-rate in result of external conflicts	1\$
Total (direct sum)	4 908\$
Total expenses ( using the multiplier)	9816\$

Source: Global Peace Index 2014, Institute for Economics & Peace, (IEP), 2014, p 17

Changes of peace index in the entire Eurasian region by the data of 2014 witness positive tendencies seen in Table 4.

Table 4

## Change in Index of Peace in Eurasian Region and Russia by Data of 2014

Eurasian region and Russia	assessment from total amount	total scaled coefficient	change in coefficient	ranging by regions
Moldova	71	1,971	-	1
Belarus	92	2,078	-0,038	2
Turkmenistan	95	2,093	-0,026	3
Armenia	97	2,097	-0,026	4
Kazakhstan	103	2,150	-0,119	5
Uzbekistan	104	2,179	-0,141	6
Georgia	111	2,225	-0,272	7
Azerbaijan	123	2,365	-0,028	8
Kyrgyzstan	125	2,382	-0,009	9
Tajikistan	126	2,395	-0,100	10
Ukraine	141	2,546	-0,295	11
Russia	152	3,039	-0,021	12
Average	-	2,293	-	-

Source: Global Peace Index 2014, Institute for Economics & Peace (IEP), 2014, p 10.

Georgia considerably improved its position compared with last year – with 2 225 GPI scores it moved from 139<sup>th</sup> place in 2013 to 111<sup>st</sup> position among 162 countries of the rating. Changes are also in the ratings of Georgia's neighboring countries: Russia is on 152<sup>nd</sup> position (in 2013 – 154<sup>th</sup>), Turkey – 128<sup>th</sup> (2013 – 134<sup>th</sup>), Azerbaijan – 123<sup>rd</sup> (2013 – 126<sup>th</sup>), Armenia – 87<sup>th</sup> (2013 – 98<sup>th</sup>). Positive changes of Georgia's positions means that the situation became more stable compared with the previous years and more perspective and ways are opened for economic development from this aspect.

In the Global Competitiveness Index 2014 Georgia occupied 69<sup>th</sup> place, moving three places above from the position in 2013. Georgia has positive tendency in the mentioned index for four years already (Fig. 1).

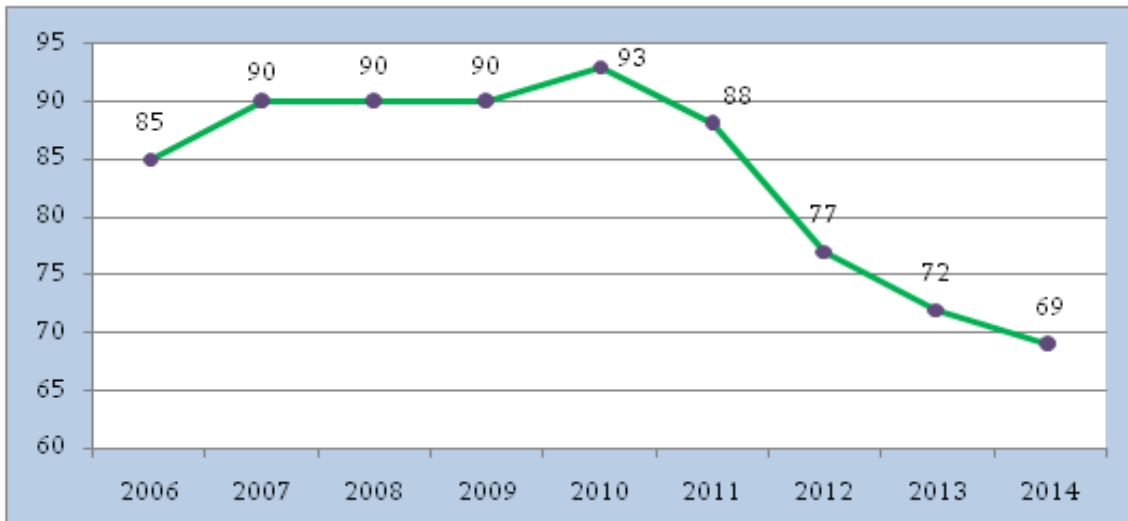


Fig. 1 – Position of Georgia in Global Competitiveness Index  
Source: <http://forbes.ge/news/453/saqarTvelos-ekonomikis--konkurentunarianoba>

119 criteria for assessment of competitiveness are united into 12 thematic groups. According to the mentioned groups, Georgia has the best position in the labor market efficiency – 31<sup>st</sup> place in the world, and it is on the lowest place (121<sup>st</sup>) by the innovations.

Table 5

Georgia's Position by Criteria

Criteria	World position	Score (maximum score 7)
Institutions	48	4.3
Infrastructure	48	4.2
macro-economic environment	59	4.3
healthcare and elementary education	63	5.8
higher education and trainings	92	5.9
commodity market efficiency	60	4.4
labor market efficiency	41	4.5
financial market efficiency	79	3.9
technological readiness	67	3.8
Innovations	121	2.7

Source: <http://forbes.ge/453/saqarTvelos-ekonomikis--konkurentunarianoba>

If we sum up Georgia's advantages and disadvantages, we'll get such a picture: Georgia is comparatively competitive by development of institutions, infrastructure, labor market efficiency, low taxes and regulations, absence of currency control, low criminal, lack of bureaucratic procedures for starting and doing business. Problems are in the following directions: protection of property rights, innovations, secondary and higher education, science and research, level of competition at home market, availability of finances, professional labor force, trust of society in politicians and unstable



policy. The idea is popular that in the mentioned rating Georgia will never occupy leading positions, because it is the country of small market. This is not true, because 2nd place in the rating is occupied by Singapore, the population of which is 5, 4 million (1, 3 times more than the population of Georgia, its territory is 718 square meters (95 times less than the territory of Georgia) and by the size of economy is on 40<sup>th</sup> place in the world. The only criterion restricting a small country, which the index involves, really is size of market, according to which Georgia is on 103<sup>rd</sup> place. However, influence of the mentioned criterion on the sum indicator of the country is approximately within 5%. By the same indicator Singapore occupies 31<sup>st</sup> position, but it is on the 1<sup>st</sup> place by the trust of society in politicians and transparency of the government policy, low level of inflation, quality of air transport, level of elementary education, mathematical and scientific education, easy customs policy. It is on 2<sup>nd</sup> place in the world by protection of property rights, protection of investors, attraction of talents, port infrastructure and size of export towards economy.

This comparison shows that a small country also can become the most competitive in the world and attract that amount of capital, which will promote economic growth and development of the country, for which it is important to reach economic stability of the country caused by prevention of terrorism.

Terrorism is one of the most important problems for the modern world economy. That's why it is necessary for each state to take care for prevention of terrorist activity and to protect business from such attacks. The main problem for development of modern economy is to reach stability and peace, to which the attempts of world countries are directed. Despite this, the events recently developed in the countries of Europe clarify that the threat of terrorism is still great. Expenses of conflicts, terrorism and global violence still keep growing in the world, which impedes growth of global business and respectively reduction of poverty – the world's primary problem.

In result of Russia's terrorist attack against Georgia in 2008 made the situation in the country economically unsustainable. Existence of territories in Georgia, occupied by Russia (Abkhazia and Samachablo) forms the image of unstable country for Georgia from the viewpoint of starting business, impedes development of international economic activity, and risk-factors for starting business increase.

The means for avoiding terrorism should be introduced and their activity should be controlled worldwide. It is necessary to provide security of concrete companies, firms and establishments. Finally, the main thing is that each country and international organization should try to impede the activity of terrorist organizations and to promote fight against terrorism in the world.

### References

- 1 Amanda Macias. «The World is Becoming More Violent – Here are the Most and Least Peaceful Countries», <http://www.businessinsider.com/>, Jun. 19, 2014.
- 2 Amanda Macias. «A Snapshot of Terrorism in the World Today», <http://www.businessinsider.com/>, 2014.
- 3 Dean C. Alexander. «Business Confronts Terrorism: Risks and Responses», Madison: University of Wisconsin Press/Terrace Books, 2004.
- 4 Global Peace Index 2014, Institute for Economics & Peace, (IEP), 2014.
- 5 Larobina, Michael and Michael Pate. «The Impact of Terrorism in Business», The Journal of Global Business Issues 3.1 (2009).
- 6 Terrorism. <http://ka.wikipedia.org/wiki/>.
- 7 Chaliand, Gerard and Arnand Blin, eds. The history of terrorism: from antiquity to Al Qaeda. University of California Press, 2007.
- 8 Chergoleishvili T. «What did 11 September change?», Jrnl. «Tabula» 2011.
- 9 <http://www.tabula.ge/article-5448.html/>
- 10 Grenshaw, Martha, ed. Terrorism in context, Pennsylvania State University Press, 1995.
- 11 Land, Isaac, ed., Enemies of humanity: the nineteenth century war on terrorism. Palgrave Macmillan, 2008.
- 12 Mukbaniani N. International Terrorism – Global Political Problem
- 13 <https://pirveli4ever.wordpress.com/2010/06/23/>

## THE EVOLUTION OF THE INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM

Tiganu Anna, PhD

*USM*

Gribincea Alexandru, PhD, Professor,

*Universitatea Liberă Internațională din Moldova*

World monetary system (WMS) is the concrete form of organization of monetary relations. It is the functional form of organization of international monetary relations it represents, a set of methods, instruments and organizations (institutions), which are used for international monetary operations.

The main tasks of WMS are the regulation of international payments and currency markets, mediation of payments for export and import of commodities, services, capitals and other types of international economic activity, creation of favorable terms for development of world production, international specialization and international productive co-operation.

The evolution of the world monetary system is determined by the development and necessities of national and world economy, by changes in the world economy and by periodic world currency crises. Financial crises may cause the explosion of currency contradictions, the inappropriate functioning of WMS. Usually crises are accompanied by the violation of exchange rates stability, the redistribution of gold-value reserves, currency limitations, worsening of international currency liquidity rate.

The development of the world monetary system has passed through more stages during its evolution; each of these took a long historical period of time. The main difference between world monetary systems lies on the assets, which represent the reserve of the given country.

The first world currency system is the Parisian currency system. It was legally implemented by the international agreement on the conference in Paris in 1867. The conference recognized gold the only form of world money. A gold-coin (gold) standard was the basis of currency system. The gold parities were installed according to their gold contents. All national currencies had their fixed gold contents by the system of «gold standard». For example, English pound had its gold content, which equaled 7,322385 g. of gold (since 1821), 1 German mark – 0,385422 g. of gold (since 1873p.). The exchange rate was determined by the relation of gold content of currencies. In our case – 1: 20,3.

A gold-coin standard was based on direct connection with gold. According to this system:

- currencies were freely converted into gold;
- the bars of gold had the opportunity to interchange on coins freely;
- gold was freely exported, imported and was for sale on international markets, the markets of gold and currency markets were interdependent;
- all countries maintained strict correlation between their gold stocks and the amount of money in turnover.

The exchange rate fluctuated in a relatively narrow range (within the limits of gold points, which were equivalent to the parity of national currency with addition or deduction of transport and insurance charges, caused by the material transfer of gold). Therefore, the system of gold standard is acknowledged as a currency system with fixed exchange rate

The international payments of gold-coin standard carried by the use of the bills of exchange that were discharged into local currency were characteristic mainly for England. Gold was used only for payment of balance of payments deficit. The share of gold in monetary supply diminished and fractional credit money have eliminated gradually gold from turnover by the end of XIX century. Gold-coin standard disintegrated at the beginning of the First World War because of its useless in terms of consolidating economic connections and in terms of adjusting to market economy.

The second world currency system was legally implemented by the intergovernmental condition of the Genoese international economic conference in 1922. The gold exchange standard was the basis of this system. For Genoese currency system gold and foreign currencies were the basic elements. The currencies that were suitable to exchange for gold at any time were called reserve currency. In 1922 the pound sterling and the dollar were complying with these criterions. That time the monetary systems of 30 countries were based on gold exchange standard. The conversion of currencies in gold

was carried out directly and indirectly (through foreign currencies) in Great Britain, USA, France, Belgium, Netherlands, Germany and other countries. However, unlike the gold standard, currency of these countries changed not on any amount of gold, but on bullions no less as 12,4 kg per each. As concerning the behavior of exchange rates in this system they were fluctuated freely and the currency adjusting was provided by mean of an active currency policy.

The relative exchange rate stability in the world was observed from 1922 to 1928, but it was undermined by a world economic crisis from 1929. As a result of crisis the gold exchange standard collapsed. The exchange rate of many currencies dropped by 50 – 84%, the accumulation of gold by private persons increased, external payments were stopped, the mass of «hot» money was created, money moved from one country to another spontaneously to find high speculative profit.

The world currency system was shocked by a new economic crisis in 1937. It was the mass devaluation of currencies. There was no stable currency before the Second World War.

Development of new, more efficient international currency system began in April of 1943. The leading countries of the West coordinated basic principles of the Bretton Woods currency system at the international conference in Bretton Wood in 1944. International organization – International monetary fund (IMF) was founded, – the «obligation» of that is providing of the normal functioning of the system and observance of the principles, envisaged by a general agreement.

The basic principles of currency relations organization according to Bretton – Woods system are:

1) the Bretton – Woods system was based on Gold exchange standard. The role of gold as a general equivalent and as a mean of payment and settlement unit in international turnover was maintained. «Parities of currencies of all participating countries must be expressed in gold, that is a general equivalent, and also in the dollars of the USA according their gold content on July, 1st 1944" - was written in Bretton – Woods agreement. However, this position was not executed in practice; the connection of all currencies with gold was indirect (through foreign currencies). Only the dollar had kept an external convertibility and acted as a kind of world money;

2) establishing of fixed parities, concerted within the framework of IMF. Currencies were compared and interchanged on the basis of the parities.

To provide accordance of the real currency exchange rate to the declared parity, every country could:

- guarantee convertibility of the currency in gold according to official parity (this variant was chosen by the USA, such parity: 35 dol. for a 1 ounce of gold, was set in 1945);
- to support the currency exchange rate on markets in relation to other currencies within the limits of fluctuations «±» 1% of its parity (other countries).

The exchange rates of currencies deviated from the parities slightly, as they were under the state and intergovernmental influence. The IMF controlled the mechanism of the international payments, succeeding to currency interventions, mainly in the dollars of the USA. At fundamental unbalances, by approbation with IMF, devaluations and revaluations of currencies of the developed countries were conducted;

3) Convertibility of currencies, freedom and versatility of payments were on current operations;

4) Prohibitions of free (private) to the purchase-sale of gold.

Bretton –Woods system had been operating during almost 30 years. These were the years of proceeding in the economy of Western Europe countries and Japan – «the economic miracle», in relation to moderate inflation rates in the industrially developed countries.

However to the extent of increase of world economy, strengthening of competitive activity, inflation growth, sharp increase of financial operations volume, unconnected with concrete foreign trade agreements, and also in connection with the crisis of key currency of the system – the dollar of the USA, the Bretton-Woods system satisfied less necessity of international trade and capital flow.

Inequality of currencies was folded within the framework of the Bretton –Woods system. The dollar of the USA occupied the privileged position. It allowed the USA to cover the deficit of balance of payments in a considerable measure due to the short-term obligations of the American banks to foreign state organizations and private persons. The USA became debtors. Investment balance (capital balance sheet) was also folded not in behalf of the USA. There was an outflow of capital, and, as a result, negative balance of balance of payments.

The chronic balance of payments deficit resulted in fact that the amount of dollars abroad considerably exceeded gold reserve of the USA. There was distrust to the dollar and aspiration to exchange dollars for gold. The USA began to lose the dominating position in world production and

international trade. The role of the countries with positive balances of payments grew ( EEC, Japan and other countries) The overcoming of deficit of balance of payments of the USA in this situation would mean the reduction of international liquidity, that would bother the international settling. The USA appeared before a choice: to bear large charges or change all currency rules. The USA did a choice in behalf of change of rules, tearing connection of dollar with gold in 1968, and then introducing the floating course of dollar in 1971. The principles of the Bretton –Woods system undermined the development of Euro market and market of Eurodollars, where the enormous amount of dollars circulated freely. All of them created a favorable situation for currency speculations. In these conditions the system of the fixed exchange rates could not effectively function.

Transition to a new currency system had begun it was called «Jamaican» in honor of the name of country, where basic principles of this system were established.

A transition from a gold exchange standard to the new system of currency relations took several years. After the first substantial step – stopping of exchange of dollars on gold have happened. The floating exchange rates entered into force in March 1973. All leading currencies (dollar, pound sterling, German brand, yen, French franc) freely floated with respect to each other from 1974. In the same year «Special Drawing Rights» – «SDR basket» became the new standard of value exchange. The IMF made a decision to give up fixing the official cost of gold, stopping the gold operations within the framework of IMF, in 1976, giving the right to the national currency institutions to dispose their own gold reserves how they consider it necessarily. And finally, there was the envisaged abandonment from the fixed parities in the charter of IMF in 1978. The Jamaica monetary system was officially enacted.

Basic differences of the Jamaican currency system from Bretton-Woods are:

1. The transmitter of world money changed. If the Bretton-Woods system used gold and key currencies as eventual means of settlement, then the new currency system leans on SDR (collective currency of IMF). This currency became an important element in the structure of international liquidity.

2. The new currency system allows both fixed and floating exchange rates and mix of them.

3. The presence of the reserved currency blocks that, from the one side, are the participants of the world currency system, and from the other – there are the special relations between participating countries into them. The most characteristic example is the European currency system (ECS) – which have originated from EEC.

4. The rights for IMF on a supervision of the exchange rates are extended in the Jamaican currency system. IMF established the basic principles, which are required to be met by IMF member countries, during realization of course policies, for the effectively functioning of international currency system on the whole. The essence of these principles is explained in the following points:

- the exchange rate must be economically reasonable. Countries must avoid exchange rate manipulation/speculations in order to avoid the subsequent balance of payments adjustment or receipt from unfair competition.
- to carry out intervention with the aim of smoothing of considerable chaotic short-term exchange rate fluctuations.
- to take into account interests of other countries during realization of intervention.

The abolishment of gold, as an official international means of payment and measure of value, was one of conditions of Jamaican system. The official price on gold was canceled, and its demonetization (deprivation of gold from functioning like money) started. Gold has kept the possibility to be the national reserve instrument, but all payments between IMF and national financial institutions were implemented only in SDR.

The principle of adjusting the exchange rates by market forces (demand and supply) was proclaimed as basic idea of Jamaican system theory. However, the exchange rates could not function in the mode of pure floating (so under the act of only market forces). Integration processes resulted in the close interlacing of the national processes, stronger compliance of national economies with world economy conditions depending on processes that take place in world economy, including in the field of currency. It was unreal to create optimal background for the development of international trade without the monetary policy coordination.

By means of the «pure» floating, it was not succeeded to attain the balances of payments equilibrium. The floating exchange rates did not result in the autonomy of domestic economic policy. In contrast, the freely floating exchange rates strengthened intercommunication between the exchange

rates and internal economic processes. Consequently in the real practice the Jamaican currency system functions as the system of the guided floating courses (with a tendency of strengthening of «custom controls» elements in currency policies of separate countries). The central banks interfere for providing a favorable level of exchange rates for national interest by:

- 1) purchase or sale of both foreign and national currency on the foreign markets;
- 2) limitations or prohibitions of purchase or sale of certain currencies, direct control above private external translations, introduction of negative interest rates in relation to the foreign holding etc.

Despite the fact, that the Jamaican currency system has some negative moments its functioning renders substantial influence on the acceleration of development rates of industrialized countries and many countries of the «third world» for further social-economic integration.

Among characteristics of the modern world currency system we can highlight substantial volatility of exchange rates, in particular, in relation to the US dollar (the periods of underestimation of dollar change by the periods of rise of his cost); considerable flexibility of exchange rates, despite the existence of free-floating, world economy currencies interdependence which imposes certain restrictions on national economic policy; the instability of the world currency system to crises and sensitiveness to the external shocks.

### References

- 1 An Introduction to International Economics. – Edited by Y.Kozak, A Gribincea – Chisinau:ULIM,2012
- 2 BalanceofPaymentsTextbook. – Washington: InternationalMonetaryFund, 1996.
- 3 Copeland L.S. Exchange Rates and International Finance. – Harlow: Pearson Education Limited, 2008.
- 4 Essentials of International Economics: Questions & Answers. – Edited by Yuriy Kozak,Tadeusz Sporek – Kiev-Katowice: CUL ,2013
- 5 Economiamondială:Suport de currs /Iurie Kozak,Alexandru Gribincea – Chişinău: ULI, 2011
- 6 Foreign Economic Relations Development in the Modern World Economic System/Edited by: Yuriy G. Kozak, JacekSzoltycek,TeimurazShengelia – Kiev: OsvitaUkrainy, 2010.
- 7 Griffin R., Pastey M. InternationalBusiness. – St. Petersburg, 2006
- 8 International Macroeconomics/Edited by Y. Kozak.- Kiev: CUL, 2012
- 9 Krugman P.,Obstfield M., Melitz M. International economics: Theory and Policy (ninth edition). – Addison – Wesley. – 2012