

ки, що в додатку і відобразиться на витратомісткості виробництва підприємств та сприятиме поступовому скороченню давальницьких схем матеріально-сировинного забезпечення;

- проведення технологічного переоснащення виробництва з посиленням інтеграційних зрушень всередині структури підприємства на основі створення спільних інвестиційних проектів, наукових розробок, обміну досвідом, взаємне навчання персоналу; створення спільних підприємств та кооперування виробництва, опираючись на впровадження ресурсозберігаючі технології;

- сприяння розвитку підвищенню їх поступової конкурентоспроможності на внутрішньому ринку;

- стимулювання вітчизняного товаровиробника та створення внутрішньогалузевої системи сприяння просування товарів на ринки, недопускання ввозу контрабандних товарів та низькоякісного імпорту [5, с. 22-23].

**Висновки.** Отже, приналежність України до СОТ змушує вітчизняні підприємства постійно відшукувати нові методи та шляхи покращення якості їхньої продукції, що дозволить закріпити їхні позиції, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. На думку автора, саме такий підхід дозволить вітчизняним підприємствам якомога швидше наблизитись до інтеграції в Європейській структурі та впевнено зайняти свою нішу на ринках країн-партнерів. Виробництво продукції за застарілими стандартами та без урахування зміни усіх показників, які впливають на виробництво продукції вищої якості, унеможлиблює інтенсифікацію інтеграційних процесів вітчизняних підприємств та підвищення конкурентоспроможності їх продукції на зовнішньому ринку. Виходячи з того, в яких умовах опинилися вітчизняні підприємства легкої промисловості на сучасному етапі розвитку та поглибленні інтеграційних процесів, на думку автора, необхідно виділити декілька основних груп показників управління якістю продукції, за допомогою

яких можна успішно впливати на удосконалення якісних характеристик продукції підприємств легкої промисловості, і за рахунок цього сприяти подальшому прискоренню інтеграційних процесів на даних підприємствах.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вознюк Т.К. Підвищення управління якістю продукції підприємств легкої промисловості // Т.К. Вознюк / Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – № 2 (Т. 3). – 2011. – С. 17–19.
2. Зайцева Л.О. Вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств легкої промисловості // Л.О. Зайцева / Економічний вісник Донбасу. – № 2(32). – 2013. – С. 140–144
3. Лойко Д.М., Денисенко М.П. Вплив Євро інтеграційних процесів на розвиток легкої промисловості України // Д.М. Лойко, Денисенко М.П. / Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – № 6(23). – Ч. 2. – 2009. – С. 1–12.
4. Мица В.В., Якимлюк О.О. Легка промисловість України: реалії сьогодення // В.В. Мица, О.О. Якимлюк / Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – № 2(26). – 2012. – С. 195–199.
5. Нефьодова Ю.В. Напрями розвитку легкої промисловості / Ю.В. Нефьодова // Вісник ДонНУЕТ: серія Економічні науки. – № 3(47). – м. Донецьк. – 2010. – С. 20–25.
6. Пожув О.В. Покращення управління якістю продукції: проблеми, рішення. // О.В. Пожув / Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. Збірник наукових праць Приазовського державного технічного університету. – Т. 3. – 2010. – С. 50–55
7. Стовба Т.А. Конкурентоспроможність підприємств легкої промисловості в умовах глобалізації економіки // Т.А. Стовба / Вісник Хмельницького національного університету. – № 6 (Т. 3). – 2010. – С. 61–65.
8. Стовба Т.А. Система відродження підприємств легкої промисловості на інноваційних засадах // Т.А. Стовба / Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць Одеського національного економічного університету. – № 35. – 2009. – С. 268–274.

УДК 331.101.3:658

**Сахно А.А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів*

*Вінницького фінансово-економічного університету*

## МОТИВАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РУЙНУВАННЯ В УМОВАХ ГІПЕРКОНКУРЕНЦІЇ

Економічне руйнування в умовах гіперконкуренції визначається мотиваційною гнучкістю функціонування підприємств. Гіперконкуренція мотивує економічне руйнування. З одного боку, це є наслідком відсталості народного господарства, з іншого – елементом позиціонування у стратегії конкурентної боротьби.

**Ключові слова:** гіперконкуренція, мотивація, руйнування, гнучкість, держава, підприємства, галузі, ринки.

### **Сахно А.А. МОТИВАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗРУШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГИПЕРКОНКУРЕНЦИИ**

Экономическое разрушение в условиях гиперконкуренции определяется мотивационной гибкостью функционирования предприятий. Гиперконкуренция мотивирует экономическое разрушение. С одной стороны, это является следствием отсталости народного хозяйства, с другой – элементом позиционирования в стратегии конкурентной борьбы.

**Ключевые слова:** гиперконкуренция, мотивация, разрушение, гибкость, государство, предприятие, отрасли, рынки.

### **Sakhno A.A. MOTIVATION FOR ECONOMIC DESTRUCTION IN THE HYPERCOMPETITION**

The economic damage in terms of flexibility hypercompetition determined motivational functioning enterprises. Hypercompetition motivates economic destruction. On the one hand it is a consequence of the backwardness of the economy, on the other – element positioning in strategy competition.

**Keywords:** hypercompetition, motivation, destruction, flexibility, government, businesses, industries, markets.

**Постановка проблеми.** Посилення конкуренції з 90-х років минулого століття відбилося на економічному розвитку всіх держав світу. Деякі з них зуміли пристосуватися і знайти своє місце у системі нових відносин, однак є також такі, що не зуміли вчасно перебудуватися, а тому відчувають не тільки економічні, а й соціальні та політичні кризи.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Основні постулати конкурентної стратегії були розглянуті Майклом Портером [1]. Прояви гіперконкуренції у стратегічному управлінні можна побачити у праці І. Ансоффа [2]. Безпосередньо гіперконкуренцію активно почали досліджувати з середини 90-х років минулого століття. Найбільш відомими є дослідження закордонних вчених Р. Д'Авені [3] та професора Базельського університету Манфреда Бруна [4].

Слід зазначити, що проблеми гіперконкуренції активно досліджують в останні роки російські вчені. Зокрема, С.А. Дятлов приділив значну увагу гіперконкуренції як явищу, що характеризується глобальною інноваційністю [5, с. 446]. А.К. Субботін наголошує на відмінності у трактовці гіперконкуренції щодо глобальних компаній та держав [6].

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у визначенні принципів ефективного позиціонування та їх практичному використанні як чинників розвитку в системі отримання тимчасових переваг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Гіперконкуренцію можна вважати сучасною формою конкуренції, інноваційною конкуренцією, конкуренцією у глобальному просторі, однак сьогодні це вже не тільки конкуренція, що стосується стратегії інноваційної діяльності або лише транснаціональних компаній. Вона стосується всіх сфер діяльності підприємств незалежно від рівня впровадження інновацій чи участі у міжнародних економічних відносинах.

Процес руйнування у економіці можна розглядати у двох аспектах:

- як наслідок кризи, що призводить до занепаду виробничої діяльності та знищення потужностей підприємств;

- як передумова розвитку та прогресу, оскільки, щоб побудувати нові потужності, необхідно демонтувати старі.

В умовах гіперконкуренції необхідно виділити третій аспект процесу руйнування – творче руйнування як чинник конкурентної боротьби. Найбільш яскраво творче руйнування сформулював Й. Шумпетер у тому, що «... нова комбінація повинна забрати необхідні їй засоби виробництва з той чи іншої старої комбінації, а в силу згадуваних вище причин ми можемо казати, що так у принципі завжди і відбувається. Як ми побачимо, це породжує наслідки, важливі, насамперед, з точки зору розвитку кон'юнктури, та являє собою другу форму конкурентного витіснення старих підприємств» [7, с. 161].

Мотивація економічного руйнування є інструмент гіперконкуренції, що стимулює до пошуку більш вигідної та перспективної позиції серед конкурентів через отримання тимчасових переваг.

Таким чином, розглядаючи процес гіперконкуренції, можна також виділити два аспекти мотивації економічного руйнування:

- потреба у знищенні конкурентів шляхом ведення економічних війн, елементами яких є наступальний бенчмаркінг, порушення авторських прав шляхом копіювання продукту, а не процесу виробництва, переманювання кадрів у конкурента [8];

- запобігання перспективам конкурентів використати існуючі досягнення та отримати більш зручну позицію.

Останній аспект відображає сутність мотивації стратегічного руйнування. З одного боку, руйнація непотрібних та відпрацьованих елементів діяльності є звичайним явищем, що вимірюється виключно строком експлуатації, однак з іншого, потреба у руйнуванні елементів діяльності, що вміщують певну інноваційність і дозволяє утримувати лідерство на ринку, може характеризуватися мотивацією переваги майбутнього над теперішнім.

Вимогами гіперконкуренції є не тільки креативні дії та висока кваліфікація управлінського персоналу, а й здатність вчасно та свідомо втратити, щоб у перспективі більше отримати. Це вигадає як суперництво у руйнуванні, тобто мотивація створюється не навколо потреби у покращенні, а з унеможливлення несвідомому стимулюванні конкурентів.

Небезпека такого руйнування полягає у тому, що внаслідок гіперконкуренції дії багатьох учасників будуть орієнтовані не на виробництво та розвиток інновацій, а на швидке заробляння грошей навіть ціною знищення підприємств. Для країн, що мають розвинену ринкову систему, проблема занепаду внаслідок суперництва у руйнуванні не є визначальною, оскільки такі чинники, як виробництво, технологія, ресурс розглядаються окремо у взаємозв'язку між собою.

Інша ситуація спостерігається в Україні, де виробництво може ототожнюватися з ресурсом, а технології взагалі не розглядаються як чинник розвитку. Як результат, наслідки гіперконкуренції можна побачити у вигляді зруйнованих підприємств, а тимчасові переваги мають місце як тимчасове пожвавлення в результаті або сприятливої світової ринкової кон'юнктури або регуляторних дій держави.

Економічне руйнування можна розглядати як прояв мотивації гіперконкуренції у системі функціонування підприємств (рис. 1)

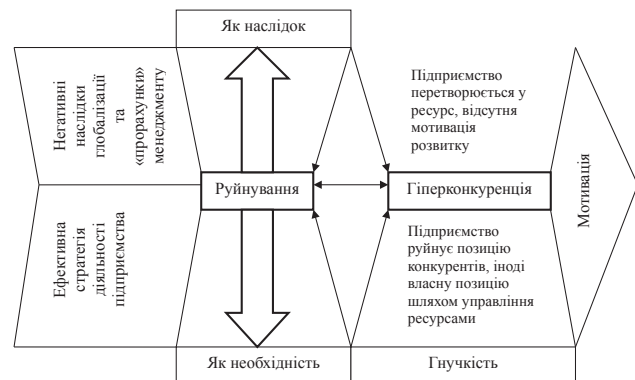


Рис. 1. Мотивація економічного руйнування

Потреба у гнучкості в процесі гіперконкуренції є визначальною, оскільки отримання тимчасових переваг можливе при існуванні стратегії позиціонування, тобто здатності комбінувати чинниками розвитку в залежності від перспективи настання змін. Руйнування є елементом гнучкості, оскільки перемога у суперництві на ринку залежить від прийняття рішень щодо руйнування у системі заходів з нейтралізації конкурентів.

Слід зазначити, що в умовах гіперконкуренції нейтралізація конкурентів шляхом руйнування не означає їх повного або навіть часткового знищення. Якщо конкуренти у «різних вагових категоріях», то

переможе той, хто має більший запас фінансової міцності, а тому у гіперконкуренції приймають участь ті, хто володіють у рівній мірі значними ресурсами.

Знищення конкурента віддаляє перемогу, оскільки на ринку звільняється позиція, що створює для переможця більші небезпеки у гіперконкуренційній боротьбі ніж знищений конкурент: наявність невизначеності з боку деформованого ринку, ризик зміни правил, об'єднання зусиль конкурентів, які залишились, реакція державних органів і т.д.

Таким чином, мотиваційну гнучкість у процесі гіперконкуренції слід розглядати у взаємодії між економічним руйнуванням, та іншим елементом – формуванням середовища позиціонування, ресурсів та чинників розвитку.

Кожний чинник гіперконкуренційного розвитку є результатом мотиваційних перетворень, причому необхідно звернути увагу на те, що сьогодні інноваційні технології виступають лише одним з існуючих чинників. Якщо мотиваційну гнучкість розглядати виключно з точки зору чинника формування, то у такому випадку можна погодитись з твердженнями, в яких гіперконкуренцію пов'язують з інноваційною діяльністю, наголошуючи на визначальній ролі процесу глобалізації, діяльності транснаціональних компаній та ролі урядів провідних держав світу.

Чинник руйнування у системі мотиваційної гнучкості гіперконкуренції також враховує визначальну роль перерахованих вище аспектів, більш того, він дозволяє процес мотивації розглядати більш повно та послідовно, оскільки руйнування не означає завершального процесу розвитку. Подальші процеси формування з врахуванням природи та рівня руйнації дозволяють робити оцінки ефективності, гнучкості та виголошувати висновки щодо позиціонування у майбутньому.

Середовище позиціонування – це простір, на який впливає процес гіперконкуренції, що призводить до зміни у структурі функціонування та правила взаємовідносин внаслідок тимчасових зміщень у економічних, технічних, психологічних принципах стратегічного розвитку відносин. Таким простором можуть бути суб'єкти господарювання, галузі, ринки, а також сама держава.

Ресурси – центральний чинник у системі гнучкості мотивації гіперконкуренції. Ресурси можуть розглядатися як фактори (праця та капітал), що забезпечують виготовлення продукції, а тому використання виробничих функцій дозволяє оптимізувати обсяг виробництва. Крім того, якщо розглянути мотивацію діяльності підприємств у відношенні до ресурсів через людські чинники, то можна виділити наступні складові мотиваційної гнучкості виробництва у вигляді наступних потреб: наявності вибору як можна більшої кількості ресурсів, намагання використати у діяльності всі наявні ресурси, підвищення віддачі від використання наявних ресурсів, заміненості ресурсів.

Чинники гіперконкуренційного розвитку – всі складові, що мають ознаки, характерні для даної форми конкурентної боротьби.

Інноваційні технології – головна ознака, що генерує гіперконкуренцію, оскільки виникає можливість стратегічного впливу на середовище позиціонування, що корінним чином змінює положення конкуруючих підприємств.

Системи аналізу – сукупність взаємозв'язаних між собою показників, що дозволяють оцінювати стан середовища з точки зору тимчасових переваг.

Стратегічні союзи – об'єднання зусиль двох або більше учасників позиціонування з метою викорис-

тання елементів мотиваційної гнучкості для зміни стану ринкового середовища на певний момент часу.

Економічні знання – знання, головною ознакою яких є здатність до накопичення та розвитку в умовах формування людського капіталу.

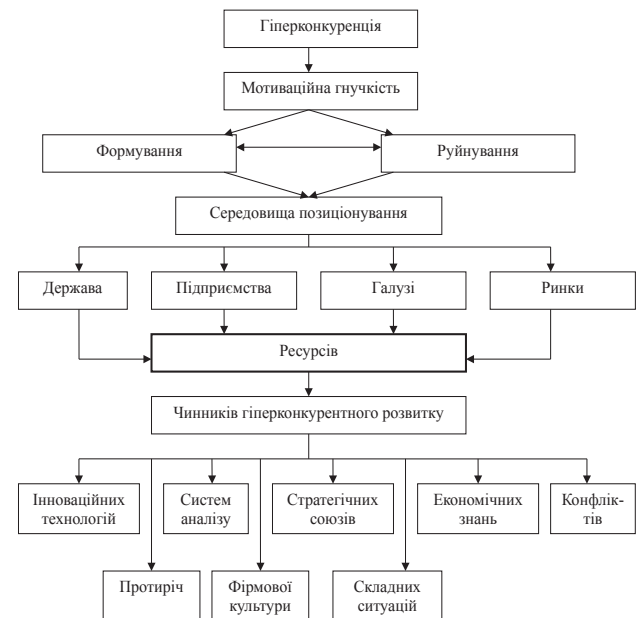
Конфлікти – найбільш чіткий та відкритий прояв позиціонування у середовищі, що сприяє або руйнуванню, або усуненню протиріч.

Протиріччя – прояв поляризації ринкових чинників (наприклад попиту), що створює можливості позиціонування «на межі ефективності».

Фірмова культура – розширення простору підприємства шляхом залучення у діяльність клієнтів та посередників, формування постаті гіперменеджера.

Складні ситуації – ситуації, що характеризують надмотивованість учасників конкуренції, де займається позиція, але проблема не вирішується.

Зв'язок між двома елементами гнучкості відображає сутність умов гіперконкуренції у отриманні тимчасових переваг внаслідок особливої ролі держав, підприємств, галузей та ринків (рис. 2), що забезпечує нерівне позиціонування.



**Рис. 2. Мотиваційна гнучкість гіперконкуренції під впливом руйнівальних та формувальних процесів**

Наприклад, на геополітичному рівні позиціонування між собою можуть держави, глобальних підприємств – транснаціональні компанії, галузей – підприємства, ринків – обсяги продукції. Однак сьогодні є транснаціональні компанії, що можуть позиціонуватися на рівні окремих держав, окремі підприємства на рівні галузей і т.д.

Більш того, при здійсненні позиціонування задля отримання тимчасових переваг необхідно враховувати роль особливих середовищ, як природні монополії та інфраструктурні галузі. Позиціонування може стосуватися навіть дрібних підприємств у різних країнах, що виробляють різну продукцію і навіть не підозрюють про існування один одного.

Таким чином, у системі гіперконкуренції необхідно укріплювати і розвивати чинники середовища позиціонування. Сьогодні це відбувається шляхом формування нормативно-правового забезпечення як на міжнародному та національному рівнях, так і галузей, підприємств та регулювання ринків.

Економічне руйнування середовища позиціонування є найбільш небезпечним явищем в умовах гіперконкуренції, оскільки у такому випадку існує загроза занепаду не тільки окремих підприємств чи галузей, а й навіть держав. Таке руйнування дуже часто призводить до масштабних світових криз.

Коли розглядається роль середовища позиціонування у гіперконкуренції, то найбільш прийнятно вести мову про економічне руйнування ресурсів середовища позиціонування та життєвий цикл цього простору. Прикладом є ресурс влади, що характерний для всіх суб'єктів діяльності будь-то держава, підприємство чи галузь. Цей ресурс є визначальним в управлінні, однак відбувається його поступове руйнування по причині залежності від інших, основними серед яких є ресурси інформації, уваги, власності, відповідальності та контролю. Як наслідок, для запобігання руйнуванню ресурсу влади відбуваються процеси її реформування.

В умовах гіперконкуренції реформування є проміжним результатом між руйнівальними процесами та процесами формування. Реформування виглядає як технічна гнучкість, що не здатна формувати нові ресурси на відміну від мотиваційної, однак вона чітко в собі відображає всі наслідки економічного руйнування.

Управління життєвим циклом середовища позиціонування є також результатом розвитку гіперконкуренції. Таке управління являє собою не стільки мотивацію влади одного суб'єкта, скільки знаходження форм взаємодії по позиціях у наступних варіантах: розмивання галузевих меж, дерегуляція ринків, створення стратегічних союзів, гнучка адаптація.

Таким чином, необов'язково розглядати життєвий цикл держави, ринків, галузей або підприємств з точки зору економічного руйнування при його завершенні, оскільки мотивація тимчасових пере-

ваг дозволяє формувати середовища, у яких непотрібно буде концентрувати усю діяльність суб'єкта відносно. Життєвий цикл у такому випадку, завдяки мотиваційній гнучкості, стає одним з чинників продовження конкурентної боротьби, а не процесом зростання – падіння – завершення видів діяльності.

Чинники гіперконкуренційного розвитку у системі мотиваційної гнучкості характеризуються виходячи як з процесів формування, так і застосування руйнівальних механізмів (табл. 1)

Як показує табл. 1, чинники гіперконкуренційного розвитку є результатом сучасної боротьби, де мотивація на економічне руйнування відповідає потребам формування різних форм середовищ позиціонування. Наведені середовища на рис. 1 можна вважати первісними, оскільки їх подальші варіації відображаються тимчасовими перевагами, що дозволяють робити оцінку тільки за ефективністю створених та витрачених ресурсів явної та неявної мотивації.

**Висновки з проведеного дослідження.** В результаті написання статті було виявлено, що гіперконкуренція сьогодні стосується всіх сфер діяльності незалежно від запровадження інноваційного процесу, причому вона проявляється як потреба у руйнуванні або самого підприємства, або діяльності конкурентів, або власних розробок з метою досягнення перспектив у позиціонуванні. Застосувати виландені у статті напрацювання можна при розробці сучасних стратегій виробничих підприємств, оскільки процес мотиваційної гнучкості з точки зору процесів руйнування дозволяє мотивувати впровадження інноваційних технологій, систем аналізу, укладання стратегічних союзів, отримання економічних знань, управління конфліктами, використання протиріч, корегування фірмової культури та вплив на складні ситуації. Найбільш перспективним напрямом подальших досліджень є моделювання середо-

Таблиця 1

Мотиваційна гнучкість чинників гіперконкуренційного розвитку

Процес формування	Чинник гіперконкуренційного розвитку	Процес руйнування
цілей використання науково-технічного прогресу для досягнення ефективного співвідношення між людським та фізичним капіталом	Інноваційні технології	як знищення розробок конкурентів так і власних досліджень шляхом штучного утримання науково-технічного прогресу
показників, що відобразять «тимчасові ефективності» внаслідок створення нових ринків та злиття кордонів між галузями	Системи аналізу	показників, що дозволяють оцінювати діяльність з точки зору ефективності підприємства без врахування його тимчасових переваг
найбільш прийнятної форми співпраці з конкурентами хоча б у одному з напрямів діяльності, що забезпечить перевагу	Стратегічні союзи	союзів, що дозволяють утримувати не перевагу у вигляді тимчасової позиції, а стабільність ринків, галузей, отриманих прибутків
знань як ресурсу, що необов'язково оцінюється рівнем інтелектуалізації, однак придатних до зберігання та примноження	Економічні знання	загальноприйнятих шкал оцінок знань та спроб ввести принципи рівномірності та обов'язковості у процес набуття знань працівниками
взаємодії між працівниками для виявлення і управління їх ціннісними якостями	Конфлікти	спроб псування ресурсів внаслідок виникнення мотивації опортунізму як на підприємстві, так і у зовнішньому середовищі
більш широкого простору для ефективного позиціонування через протилежність але прийнятність чинників для діяльності підприємства	Протиріччя	чинників штучного обмеження позиціонування через нав'язування контрактних зобов'язань, існування трансакційних витрат
нового типу як керівника, так і підлеглих через перегляд ролі у діяльності підприємства клієнтів, конкурентів, торговельних посередників та постачальників	Фірмова культура	дисонансів, що заважають долати протиріччя у поведінці керівників на шляху до «гіперменеджменту»
системи спрощення складних ситуацій через використання чиннику надмотивованості працівників приймати участь у прийнятті рішень	Складні ситуації	спроб спростити діяльність підприємства за рахунок уникнення виконання вимог гіперконкуренції: багатоаспектності, одночасності, динамізму, агресивності

вищ позиціонування виходячи з можливих варіацій процесів формування та руйнації задля досягнення тимчасових переваг.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер Майкл Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 303 с.
3. Aveni R. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering / R. Aveni. – New York: The Free Press, 1994. – P. 57.
4. Брун Манфред Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление [Электронный ресурс] / Манфред Брун // Менеджмент и маркетинг – 1998. – № 3. – Режим доступа : [http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20\\_3\\_98.htm](http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/20_3_98.htm).
5. Дятлов С.А. Инновационная гиперконкурентность в мировой экономике / С.А. Дятлов // Диалог культур и партнерство цивилизаций: Становление глобальной культуры. X Международные Лихачевские научные чтения (Санкт-Петербург, 13-14 мая 2010 г.). – СПб, 2010. – С. 446–447.
6. Субботин А.К. Гиперконкуренция и эффективность управления. Анализ экономики стран – лидеров современного мира: Взгляд из России. № 16 / А.К. Субботин – М.: Либроком, 2012. – 290 с.
7. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер; пер. В.С. Автономова и т.д. – М.: Директмедиа Паблшинг, 2008. – 355 с.
8. Лайди Али Промышленный шпионаж – устаревшее понятие. Пришло время гиперконкуренции [Электронный ресурс] / Али Лайди // InoPressa: Иностранная пресса о России и не только – 21 апреля 2011 г. – Режим доступа : <http://inopressa.ru/article/21apr2011/lemonde/espionnage.html>.

УДК 330.322.4:334.716:005.585

Свідер О.П.

асистент кафедри туризму та економічної теорії  
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

## ИНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Стаття присвячена розробці алгоритму інтегральної оцінки ефективності використання прямих іноземних інвестицій на підприємствах легкої промисловості. Запропоновано авторський інтегральний показник ефективності використання прямих іноземних інвестицій за основними її напрямками. Розроблений алгоритм апробовано на підприємствах легкої промисловості Хмельницької області, що дало змогу окреслити нагальні завдання для їх менеджерів.

**Ключові слова:** прями іноземні інвестиції, інтегральна оцінка, інтегральний показник, ефективність, легка промисловість.

### Свідер А.П. ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Статья посвящена разработке алгоритма интегральной оценки эффективности использования прямых иностранных инвестиций на предприятиях лёгкой промышленности. Предложен авторский интегральный показатель эффективности использования прямых иностранных инвестиций по основным её направлениям. Разработанный алгоритм интегральной оценки опробован на предприятиях лёгкой промышленности Хмельницкой области, что позволило описать первоочередные задания для их менеджеров.

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, интегральная оценка, интегральный показатель, эффективность, лёгкая промышленность.

### Svider O.P. INTEGRAL ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF DIRECT FOREIGN INVESTMENTS AT LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES

The article is devoted to the creation of the algorithm of integral estimation of the efficiency of direct foreign investments at light industry enterprises. The author proposes an integral index of the efficiency of direct foreign investments due to their main courses. A developed algorithm was adopted at the light industry enterprises of Khmel'nitsky region to give a possibility for its managers to define actual tasks.

**Keywords:** direct foreign investments, integral estimation, integral index, efficiency, light industry.

**Постановка проблеми.** Прямі іноземні інвестиції особливо велике значення мають для економік, що знаходяться у стадії формування ринкових відносин. Проведення достовірної інтегральної оцінки ефективності процесу використання прямих іноземних інвестицій на суб'єктах господарювання легкої промисловості є одним із ключових інструментів комплексного аналізу та забезпечення дієвого управління даним процесом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Стан, причини гальмування та шляхи стимулювання іноземного інвестування в Україні досліджують Л. Чернишова, В. Сазанова [1], Л. Шик [2]. Проблемам оцінки інвестиційної привабливості присвячено праці українських економістів А. Алексеева [3], Т. Лазаревої [4], О. Носової [5], Н. Скоробогатової [6], О. Пилипенка [7]. Методики розрахунку інтеграль-

них показників ефективності розробляють Н. Руцишин [8], В. Гавва [9] та інші.

**Постановка завдання.** Обґрунтувати вирішення завдання вибору раціональної методики обчислення інтегрального показника ефективності використання прямих іноземних інвестицій на підприємствах легкої промисловості за основними напрямками прояву.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливе значення для забезпечення достовірної комплексної оцінки ефективності використання прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на підприємствах легкої промисловості відіграє застосування дієвих інструментів інтегральної оцінки, які дають змогу менеджерам адекватно врахувати комплекс основних показників.

Критичний аналіз методик розрахунку інтегральних показників дав змогу визначити основні їх переваги та недоліки, врахування яких стало підставою