

контактів і принцип "guanxi" - мережі взаємних відносин для досягнення успіху (Poushter & Mordeca, 2020).

Отже, культурні відмінності суттєво впливають на міжнародний бізнес, формуючи національні та ділові стереотипи. Розуміння національних та ділових стереотипів допомагає бізнесменам адаптуватися до різних культурних контекстів, підвищуючи ефективність співпраці. Національні стереотипи можуть бути як корисними, так і шкідливими, впливаючи на очікування та взаємодію партнерів. Стратегії подолання негативних наслідків стереотипів включають освіту, тренінги та міжкультурну комунікацію.

1. Cardenas. (2024). Overcoming Cultural Barriers in Negotiations and the Importance of Communication in International Business Deals. URL: <https://www.pon.harvard.edu/daily/international-negotiation-daily/bridging-the-cultural-divide-in-international-business-negotiations/>

2. Fiske & Durante. (2016). 5 Stereotype Content Across Cultures: Variations on a Few Themes. URL: <https://academic.oup.com/book/4145/chapter-abstract/145914379?redirectedFrom=fulltext>

3. Chattalas, Kramer, Takada. (2008). The impact of national stereotypes on the country of origin effect: A conceptual framework. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/02651330810851881/full/html>

4. Poushter & Mordeca. (2020). Americans and Germans Differ in Their Views of Each Other and the World. URL: <https://www.pewresearch.org/global/2020/03/09/americans-and-germans-differ-in-their-views-of-each-other-and-the-world/>

АУТСОРСИНГ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Магістрант **Тарасенко А. В**

Магістрант **Болюх І. О.**

Науковий керівник: д.е.н., професор **Перерва П. Г.**

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут», Україна

Багатонаціональні компанії часто зіштовхуються з потребою у спеціалізованих знаннях та ресурсах, які можуть бути недоступні у власних кадрах [1-10]. Аутсорсинг дозволяє залучити зовнішніх постачальників, які мають необхідний досвід та експертизу. Швидкі темпи технологічного розвитку ставлять перед підприємствами виклики щодо оновлення та підтримки інфраструктури [1, 4, 9]. Аутсорсинг ІТ-послуг та інших технічних послуг може допомогти компаніям бути впевненими в актуальності своєї технологічної інфраструктури. У сучасному бізнес-середовищі важливо бути гнучким та швидким у реакції на зміни у вимогах ринку [2, 6]. Аутсорсинг дозволяє підприємствам швидко масштабувати свою діяльність та забезпечити необхідні ресурси у разі потреби [3, 7, 10]. Отже, враховуючи

динаміку сучасного бізнесу та вимоги глобальної економіки, дослідження ефективності аутсорсингу для багатонаціональних підприємств залишається актуальним та важливим для розвитку ефективних стратегій управління.

Аутсорсинг (outsourcing) - це практика наймання зовнішніх компаній або фахівців для виконання певних функцій або завдань замість використання власних ресурсів або персоналу компанії. Це може включати передачу певних бізнес-процесів, розробку програмного забезпечення, підтримку ІТ, обробку даних, кадрове обслуговування, бухгалтерський облік, маркетинг, логістику та інші види послуг. Аутсорсинг для багатонаціональних підприємств має ряд значних переваг, оскільки вони операційно діють у різних країнах з різними ринками, регуляторними вимогами та культурними особливостями [3, 5, 8]. Проведене дослідження дозволило виявити ряд основних переваг аутсорсингу для багатонаціональних підприємств.

1. Глобальний доступ до талановитих ресурсів. Аутсорсинг дозволяє багатонаціональним підприємствам отримати доступ до глобального ринку талантів і фахівців. Вони можуть наймати висококваліфікованих спеціалістів у різних країнах без необхідності будувати власні офіси або структури.

2. Економія витрат. Аутсорсинг дозволяє підприємствам зменшити витрати на зарплату, підтримку інфраструктури, обслуговування клієнтів та інші види послуг, особливо в тих країнах, де витрати на працю нижчі.

3. Гнучкість і швидкість реакції. Аутсорсинг дозволяє підприємствам швидко реагувати на зміни на ринку або вимоги клієнтів, оскільки вони можуть легко розширювати або скорочувати свої операції у різних регіонах.

4. Локалізація і адаптація. Зовнішні постачальники можуть надати багатонаціональним підприємствам місцеві знання і досвід, що допоможе адаптувати продукти або послуги до конкретних ринків і культурних особливостей.

5. Концентрація на стратегічних завданнях. Аутсорсинг рутинних або менш стратегічних функцій дозволяє багатонаціональним підприємствам зосередитися на ключових аспектах свого бізнесу і стратегії розвитку.

6. Зниження ризиків. Використання зовнішніх постачальників може допомогти підприємствам зменшити ризики, пов'язані зі змінами регуляційного середовища, валютними коливаннями, політичними турбуленціями тощо.

7. Технологічний розвиток. Зовнішні постачальники можуть надати доступ до передових технологій і інновацій, що допоможе підприємствам залишатися конкурентоспроможними на глобальному ринку.

Аутсорсинг багатонаціональних підприємств може мати і негативні сторони для даних підприємств. Наведемо основні з них.

1. Втрата контролю над процесами. Великі підприємства можуть втратити контроль над ключовими процесами або послугами, які було передано на аутсорсинг. Це може призвести до зниження якості результатів або до збільшення ризику.

2. Проблеми з безпекою даних. Передача конфіденційної інформації третім сторонам може підвищити загрозу її витоку або несанкціонованого доступу.

3. Залежність від постачальників. Розширений аутсорсинг може зробити підприємство залежним від зовнішніх постачальників. Це може призвести до складнощів у взаємодії або до втрати гнучкості в управлінні.

4. Проблеми з якістю і службою підтримки. Не всі постачальники послуг гарантують однаковий рівень якості або служби підтримки. Це може призвести до незадовільних результатів або до збільшення часу на управління.

5. Потенційні проблеми з комунікацією та часовими різницями. Якщо постачальники знаходяться у різних частинах світу, це може викликати проблеми з комунікацією та часовими різницями, що ускладнює координацію дій.

6. Високі витрати на управління контрактами. Управління складними контрактами з різними постачальниками може призвести до додаткових витрат на адміністративні процеси та юридичні послуги.

7. Потенційні проблеми з культурними або мовними бар'єрами, що може впливати на комунікацію та розуміння.

В цілому, аутсорсинг стає потужним інструментом для багатонаціональних підприємств, дозволяючи їм ефективно управляти своїми операціями у різних країнах, знижувати витрати і збільшувати гнучкість, що сприяє їх успішному функціонуванню на глобальному ринку. Загалом, багатонаціональні підприємства повинні ретельно зважувати переваги та недоліки аутсорсингу перед прийняттям рішення про делегування певних функцій зовнішнім постачальникам. Ефективне управління аутсорсингом вимагає чіткого планування, контролю та стратегічного підходу до вибору та управління постачальниками послуг в сфері міжнародної діяльності.

Використання залучених послуг професійних постачальників в сфері міжнародних економічних відносин може суттєво підвищити якість та швидкість виконання професійних завдань, що допомагає збільшити міжнародну конкурентоспроможність компанії. Підприємства повинні

уважно оцінювати потенційні ризики, пов'язані з втратою контролю, конфіденційністю даних та іншими аспектами співпраці з постачальниками. Успішність аутсорсингового проекту в значній мірі залежить від якості вибору постачальника, його експертизи та здатності відповісти на потреби компанії. Підприємства повинні систематично оцінювати ефективність аутсорсингових відносин, щоб вчасно виявляти та вирішувати проблеми та змінювати стратегії за необхідності.

Доповідь містить огляд ключових аспектів, які впливають на успішність аутсорсингових проектів у контексті багатонаціональних компаній. Дослідження включає в себе аналіз переваг та викликів аутсорсингу, враховуючи особливості міжнародного бізнесу, а також розглядає стратегічні аспекти вибору постачальників, контролю якості та безпеки даних.

1.Товажнянський В.Л. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства /Товажнянський В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Апостроф, 2012.-703 с.

2.Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. № 4. С.72-78.

3.Pererva P.G., Kobieliava T.O., Shaulska L.V. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities // Економічний журнал Одеського політехн. університету. 2023. № 1(23). С. 43-50. URL: <https://economics.net.ua/ejorpu/2023/No1/43.pdf>.

4.Косенко О.П., Кобелева Т.О., Долина І.В., Матросова В.О., Кобелев В.М. Маркетингове та вартісне оцінювання інновацій та інтелектуального потенціалу в міжнародних проектах. Вісник 193 Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). Харків : НТУ "ХПІ", 2020. № 6. С. 77– 83.

5.Кобелева Т.О. Організаційно-економічний механізм забезпечення комплексної безпеки промислового підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Харків, 2020. 39 с

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Магістрант **Волков В. В.**

Магістрант **Линник А. А.**

Науковий керівник: доцент **Погорлова Т. О.**

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», Україна*

Компаративний аналіз (або порівняльний аналіз) - це метод дослідження, який використовується для порівняння двох або більше об'єктів, явищ, явищ або процесів з метою виявлення їх схожостей та відмінностей. Цей метод широко застосовується у багатьох галузях, таких як наука, соціологія, економіка, політика, лінгвістика, історія та інші [1]. Основна мета компаративного аналізу полягає в тому, щоб виявити схожі та