

не воспринимался. Соответственно, ответ звучал невнятно. При создании кафедры международной экономики (по инициативе автора этих строк) заранее был подготовлен ответ на поставленный вопрос. Он сводился к следующей специализации кафедры: международное научно-техническое сотрудничество. Объяснений достаточно: а) экспортный потенциал страны с развитой экономикой должен формироваться, прежде всего, за счет наукоемкой, высокотехнологичной продукции; б) КПИ – университет широкопрофильного инженерного образования; в) продвигать промышленную продукцию на внутренний и внешний рынок должны специалисты со знаниями экономики, маркетинга и инженерии; г) данная специализация привлекает не только абитуриентов из Украины, но и Китая, Вьетнама, Турции, Ганы, других стран.

4. «Почему я выбрал международную экономику?». На поставленный на первом занятии по дисциплине «Интеграционные процессы в мировой экономике (вступление в специальность)» мы предлагаем дать ответ первокурсникам. Ответ оценивается по 10-бальной шкале, если ответ дан на украинском языке плюс 5 баллов за ответ на английском (испанском или другом из 6 рабочих языков ООН). Наряду с традиционными ответами излагаются и оригинальные размышления. Эдуардо Луис Чирибога (Эквадор) высказывается следующим образом: «Выбрал международную экономику, поскольку чувствую, что родился для того, чтобы делать бизнес. Немерен после создания своей компании и приобретения опыта в бизнесе перейти на дипломатическую службу, стать послом, содействовать продвижению продукции моей страны по всему миру. Имею желание также работать в ООН». Ричард Кванса из Ганы: «Намерен делать карьеру в транснациональной корпорации. В моей стране много проблем в экономике. Ей не хватает квалифицированного персонала. Я выбрал эту специальность, чтобы быть одним из немногих специалистов, которые будут в состоянии помочь моей стране и другим соседним странам развиваться более успешно...».

5. Рецензент: Чрезвычайный и Полномочный посол в Украине. Чтобы с первых дней пребывания в университете студент почувствовал свое прямое отношение к проблеме международного сотрудничества, автором дается задание подготовить реферат на тему: «Состояние и перспективы торгово-экономических отношений между Украиной и ... (одной из стран)». Аналогичных рефератов – 3. В первой группе стран – страны ЕС; во – второй: другие развитые страны (США, Канада, Япония и др.), страны группы БРИКС, а также соседние страны; в третьей – развивающиеся страны Азии, Африки, Латинской Америки. Студенту предлагается получить рецензию от руководителя иностранного или совместного предприятия. Есть случаи, когда студенты представляют отзыв с подписью ... Посла. Если наши студенты получили положительные отклики на подготовленный ими реферат от послов Швейцарии, Польши, Словении, то шансы сделать успешную карьеру на поприще международной экономики у них, несомненно, достаточно велики.

#### **Перечень ссылок:**

1. Положення про організацію освітнього процесу в НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського» [Текст] / уклад.: В. П. Головенкін (розд.: 1-9, 12), С. В. Мельниченко (розд.: 10, 11); за заг. ред. Ю. І. Якименка. – К.: НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського», 2017. – 119 с.

## **ЗАКОНИ УСПІХУ В РОЗВИТКУ НОВАЦІЙ У ПІДГОТОВЦІ МАЙБУТНІХ КЕРІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ**

*Н.В. Горячова, аспірант*

*Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця*

Ми живемо в чудовий час, коли нам надана велика кількість можливостей для того щоб досягти успіху в різних галузях завдяки інноваціям. З кожним роком така можливість стає все більшою. Володіння інформацією та ідеєю є те, що вони невід'ємні до безкінечності. Якщо знання існують то зникнути вони не можуть. Кожна нова ідея дає взаємозв'язок з іншими галузями знань які укріплюють та розширюються. Кожний прорив в знаннях буде нові можливості, нові інновації, котрі можна впровадити в промисловості.

Бізнес – це конкуренція. Ділова конкуренція дуже жорстка, можуть вижити підприємства котрі задовольняють запит споживача, та представляють кращі товари та послуги.

Метою кожного спеціаліста в тому, щоб весь час в продовж своєї кар'єри працювати над подальшим розвитком галузі. Та частіше за все це є ключовим фактором в досягненні успіху.

У наш час розроблено багато стратегій та прийомів для досягнення успіху, але кожне підприємство повинно враховувати всі свої недоліки та зміни ринку, а також розроблену стратегію під своє підприємство.

У розвитку підприємств існують універсальні закони та принципи, якщо їх не знати то результат буде неякісний. Багато підприємств, фірм, а також великі промислові підприємства які знаходяться в скрутному становищі. Це говорить про те, що керівництво таких підприємств не володіє знаннями універсальних законів, або їх порушує. Таким прикладом є підприємство ВАТ «Азовмаш». Підприємство було кращим не тільки в Україні але й за межами країни. В даний час підприємство на межі банкрутства. Це приклад того, що було порушено один із законів, або принципів керування підприємством.

Впроваджуючи такі закони ми не будемо задавати питання, будуть вони працювати чи ні. Питання буде полягати в тому, наскільки правильно керівники підприємств будуть їх втілювати на підприємстві. І від цього залежить успіх підприємства.

Існує вісім законів: успіх, життя, бізнес, лідерство, гроші, торгівля, ведення переговорів, управління часом. В кожному із приведених законів є підпункти дотримуючись яких підприємство може стати успішним.

Принципи управління часом відомі всім успішним керівникам у всіх сферах. Ці закони незмінні. Але дотримуючись їх можна досягти великих успіхів.

Перша умова – це бажання. Коли керівник бажає щоб його підприємство досягло успіху він буде прикладати усі зусилля, щоб розвинути в собі навички управління часом доки, це не стане невід'ємною рисою характеру керівника підприємства.

Друга умова – це рішення. Керівник повинен вміти приймати чіткі рішення, що будуть дотримуватись розвитку в собі цього навичку.

Третя умова – дисципліна. Це одна із головних рис котру керівник може розвинути в собі. Дисциплінований керівник зможе підкорити весь світ своїми досягненнями.

Четверта умова – це напористість. Це дуже важлива риса котра зможе здолати всі перешкоди, труднощі які трапляються на шляху керівника.

Не існує ніяких перешкод, котрі можуть завадити керівнику досягти успіху та вивести підприємство в лідери.

Кожний керівник повинен пам'ятати, що діє закон причини та послідовності, тобто дія, протидія. Кожна дія має свої наслідки. Керівники підприємств повинні пам'ятати про це так як вони відповідальні за людей які працюють. Забуваючи про цей закон керівники ведуть підприємство до краху.

Секрету який допоможе підприємствам які знаходяться в скрутному становищі не існує. Існують принципи котрих дотримуються успішні керівники. Потрібен повний контроль над мисленням, важлива чітка прозорість поставленої мети, знання. Знання – це велика сила. Завдяки знанням підприємство буде попереду своїх конкурентів. Важлива майстерність у справі. Потрібно розвивати професійні навички стати кращим керівником у своїй галузі. Віра в успіх, розроблена стратегія та розширення кола знайомств. Також важлива фінансова сторона. Потрібно постійно працювати та удосконалювати результати продукції. Працювати над інноваційними розробками. Потрібно сконцентруватися на досягненні результату. Працювати з повною віддачею. Саму елементарна чесність керівника у всіх відношеннях важлива для репутації на ринку даного підприємства.

Кожний керівник повинен пам'ятати, що саме цінне на підприємстві це кадровий потенціал. Мета керівника отримати максимальну енерговіддачу від працівників. Максимально направити людський потенціал на досягнення мети та високих результатів підприємства.

Таким чином, майбутніх керівників виховують ВНЗи. Тому вони повинні знати ці фактори, принципи та закони. Об'єднав усі фактори в одне ціле можна досягти значних успіхів. Вивчаючи ці закони, майбутні керівники будуть їх знати та зможуть застосувати на практиці на підприємстві.

#### **Перелік посилань:**

1. Анисимова О. Н. Анализ реализации моделей инновационного процесса на промышленных предприятиях / О. Н. Анисимова, Е. И. Булахова // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. – Маріуполь : ПДТУ. – 2014. – Вип. 1 (10), Т.1. – С. 20-27.

## **ОЦІНЮВАННЯ ЧИННИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ**

*І.А. Касатонova, канд. екон. наук, доц.*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Останнім часом в системі освіти України спостерігається перехід вищих навчальних закладів (ВНЗ) до ринкового підходу в сфері своєї діяльності. Вузи вирішують завдання адаптації до сучасних економічних умов і вимог, що змінюються, як на ринку праці, так і на ринку освітніх послуг.