

- розробити комплекс заходів по підвищенню фінансової стійкості;
- звернути увагу на рівень організації і управління інноваційною діяльністю;
- налагодити співпрацю із сторонніми організаціями сфери науково-технічної та інноваційної діяльності.

Вважаємо, що дотримання даних рекомендацій з урахуванням особливостей аналізованих підприємств (їх галузевої приналежності, масштабів діяльності) дозволить досягти і підтримувати високий рівень інноваційної привабливості і, таким чином, забезпечити необхідні можливості для їх стійкого функціонування.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Використання в діяльності промислових підприємств розроблених рекомендацій щодо оцінювання інноваційної привабливості дасть змогу упорядкувати чинники впливу на інноваційну привабливість, планувати та прогнозувати рівень інноваційної привабливості, який здатний забезпечити економічну стійкість діяльності підприємства. Перевагами розроблених рекомендацій є їхнє стратегічне спрямування на розробку управлінських рішень щодо підтримки та підвищення довгострокової економічної стійкості діяльності промислових підприємств, що безперечно має виступати напрямом подальших досліджень.

Література:

1. Варфоломієва В.О. Інформаційне забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств малого бізнесу // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № . — С.165—171.
2. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. та ін. Інноваційний розвиток промисловості України / За ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. — К.: КНТ, 2006. — 648 с.
3. Ільяшенко З. Формування структури інвестиційних ресурсів розвитку підприємств // Бізнес Інформ. — 2009. — № 9—10.
4. Інноваційний менеджмент: Підручник для вузів / С.Д. Ільєнкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин і др.; Під ред. С.Д. Ільєнкової. — М.: Банки і біржі ЮНІТІ, 1997.
5. Федулова Л.Н. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України // Економіка України. — 2008. — № 7. — С. 24—36.

УДК 334.752

А. В. Ковальов,

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств,

Державний вищий навчальний заклад "Прийзовський державний технічний університет"

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АУТСОРСИНГУ*

A. V. Kovalov,

Candidate of Sciences (Economics and Management of Enterprises), Associate Professor of Economics of Enterprises

The State Higher Education Establishment "Pryazovskyi State Technical University", Doctor of Philosophy (Ph.D.)

THEORETICAL BASIS OF OUTSOURCING

У пропонованій статті розглянуті існуючі класифікації видів аутсорсингу, показано, що вони досліджують лише управлінську та організаційну складові аутсорсингу. Виявлено відмінності аутсорсингу від покупки товарів і послуг. Запропоновано підхід до аутсорсингу як до економічного феномену, побудовані класифікації видів аутсорсингу за економічним змістом і за способом організації взаємодії між підприємствами. Описано механізми взаємодії підприємств при аутсорсингу.

The present paper contains the analysis of the existing classifications of types of outsourcing. It demonstrates that these classifications are based on managerial and organizational criteria without taking into account the economical nature of outsourcing. Differences between outsourcing and purchase of products and services are described. A new approach to outsourcing is proposed that is based on economical aspects of this phenomenon. New classifications of types of outsourcing based on its economical nature and the types of interaction between companies are given. A list of methods of payment for outsourcing services is applied.

Ключові слова: аутсорсинг, види аутсорсингу, види взаємодії підприємств.

Key words: outsourcing, types of outsourcing, types of interaction between companies.

STATEMENT OF THE PROBLEM

In the modern world, companies are faced with an unprecedented increased competition. Survive and succeed the companies who conduct their business in the most efficient way. one of the the most modern and successful business models that enable achieve competitive advantage, is outsourcing. Company passed narrowly specialized service companies, some features that have been the prerogative of the offices of the companies: accounting, legal services, marketing research, maintenance of internal information network, processing of incoming information, public relations, and more.

ANALYSIS OF THE LATEST RESEARCH AND PUBLICATIONS

Issues of development outsourcing reflected in his works a number of Scientists: Aalders R., Alimov T.V., Bordeaux A., Weinstein V., Dobronravov A., Kalendzhyan S., A.N. Kiselev, Komissarov, D., S. Losev, Melnyk O., Baden-Fuller, S.J. Bruce, Wilcox, L.P., Volstrom J., Kettler K., Kimura F., J. Cross, Ledti M.S., Target I.D., Fiini D., Fitzgerald G., Hunt V., Heywood J.B., Hendry J., Hilmer P.G.

* Стаття подана для участі у Міжнародній науково-практичній конференції "Бізнес та інновації у сучасному світі" (м. Луганськ, 1—2 квітня 2013 року)

THE PURPOSE OF ARTICLE

The author has set a goal of his research study, from the Ukrainian science and practice came to "outsource" to determine the meaning of the expression is the representatives of science and business, find the "roots" of the outsourcing of basic economics, to trace the history of its origin.

RESULTS OF THE STUDY

Outsourcing (transfer of business processes for performance party customers) was recently accepted as a highly effective form of business organization, enables companies to reduce costs and to focus on the most profitable activities for it. As an example, you can specify a widespread rejection of clothing suppliers from developed countries from the ownership of garment factories in favor of placing orders for the production of finished products from specialized companies located in countries with low labor costs. In fact, the clothing suppliers of its producers have become the owners of trade mark and design technologies that do not lead productive activities.

Abroad, and later — in Ukraine, a large amount of literature on outsourcing — as a science that examines its management and organizational aspects as well as a mathematical model for the interaction of the customer and the operator, and practical advice to business managers and the use of Outsourcing in the daily activities of the enterprise [2, 3, 5]. However, the author has a great number of questions. The most important of these issues are:

— What is the difference between outsourcing and the other forms of cooperation between enterprises (purchasing goods and services for industrial needs, tolling production contract). This question is of both theoretical and practical significance, since the answer depends distribution of rights and obligations between the parties and, in the result, there is a need for special measures of legal regulation (as in the case of leasing);

— Nature of outsourcing as an economic phenomenon. As previously mentioned, the focus of the existing literature is given to organizational and managerial aspects, however its economic essence is not adequately disclosed;

— In what form may be an interaction between companies in outsourcing;

— How can choose to pay the operator's services.

This article attempts to answer these questions.

Outsourcing is a method of optimization of activity of the enterprises of customer of service, due to passing to the external specialized organizations to Performers (to the external providers of services — the operators of outsourcing) of non-core functions, ancillary, supporting or concomitant production of processes, necessary for work of the enterprise, partly or fully, that allows to concentrate the efforts of the enterprise on the basic article of activity, to increase the business efficiency [1].

An operator of outsourcing is the specialized organization Performer (an external provider of services is an operator of outsourcing), rendering the necessary services to the enterprises in the area of its specialization; having or hiring a skilled staff, applying the advanced effective forms and methods of work, technical means and technologies, providing the high quality of the given services, the supplied products, the executable works and the separate functions, partly or fully [2].

Advantages:

1. The decline of the cost of the realization of business process, namely:

— the reduction and control of costs (as a rule, cheaper, than the salary to a staff unit);

— the economy for the tax savings to a staff unit;

— the release of the internal resources of the company for other aims (a synergetic effect is possible).

2. The increase of the quality of the got products or services:

— focusing of the company on basic activity (both the firm-customer and the performer — a synergetic effect is also possible here);

— the use of the specialized equipment, knowledge, technologies;

— the decline of risks, related with the realization of business process;

— the use of competition at the market of performer;

— the reduction of the influence of uncontrollable factors (shortage of stuff);

— the division and partial passing the risks to other company;

— the additional access to finances (at the fund market) is the increase of the investment attractiveness of the enterprise.

The main source of the cost saving with the help of outsourcing is the increase of the efficiency of the enterprise generally and the appearance of possibility to free the proper organizational, financial and still human resources to develop the new directions or to concentrate efforts to the existing, requiring enhanceable attention.

Basic types of outsourcing [3].

1. Outsourcing of business process.

2. IT-Outsourcing.

3. Outsourcing of production and economic.

4. The industrial (or production) outsourcing.

5. Accounting outsourcing.

6. Outsourcing of office printing.

7. Outsourcing as hiring a staff — (outstaffing). Different companies enough often have a necessity to hire the skilled personnel without legal registration.

8. Outsourcing of marketing.

9. The services of outsourcing for the public and local self-government authorities.

10. Outsourcing of call-center.

The forms of outsourcing [4].

1. Full (maximum) outsourcing. The term is used for denotation of the agreement according to it the state of employees and possibly the assets, related to the basic activity of the enterprise (in fact up to 90 % of such activity), such as the information technologies or finance are passed to the provider of services for the time of the action of contract.

2. Partial (selective) outsourcing. This form of outsourcing may be shown only at making of different expensive products (for example, domestic technique).

3. Joint outsourcing. The term "joint outsourcing," introduced by the British company EDS, describes one of the options for outsourcing, in which the parties to the agreement are partners. Recently, however, some experts use the term to describe subcontracts which involve some service providers.

4. The intermediate outsourcing. This type of outsourcing takes a place when the organization transfers the management of their systems and platforms to a third party, supposing that its own specialists of IT are able to develop the new systems. The organization, planning to carry out intermediate outsourcing, as a rule, demonstrates the high level of trust to the capabilities of the specialists of IT.

5. Transformational outsourcing. Unlike intermediate outsourcing, the organization invites the provider of services which will reorganize the work of subdivision fully, developing the new systems and creating the reliable base of knowledge and skills, which passes to the client then. Transformation outsourcing differs from full one only that the transition of staff and assets is not final up to the end of the project a client finds the complete control and takes the duties again. For many people it sounds as the ordinary services of consultant. The only difference is that the transformational outsourcing the supplier usually operates sufficiently regardless of the personnel of the client. Therefore it is not surprising, that there are only small number of the real examples of transformation outsourcing.

6. Outsourcing of joint ventures. Outsourcing of joint venture involves the creation of the new company for the use for the future business opportunities. The staff and assets of client will be transferred to this joint venture but not to the provider of services. The purpose will be not only to improve the quality of work of the translated subdivision but that is more important, the development of commodities and services which can be sold to the third party. Then the customer and the provider of services will share the income earned by the new company. Thus, the provider of services will be able fully to utilize the possibilities for the creation of the systems and a client will share the charges with him for the development of the new software. A joint venture gets advantages of using the specialized knowledge of the client about the market. Some goods and services of joint venture will be developed using the opportunities which have arisen due to agreements for the complete outsourcing.

FINDINGS

Proposed in this paper include the classification of outsourcing allowed to outsource certain activities that previously were not included in outsourcing, and considered as a separate, and to identify specific, has not been studied, the type of outsourcing — the mutual (two-way). The author's point of view, is that it's makes it possible, on one hand, to has proper understanding of the economic essence of the phenomenon of outsourcing, and the mechanisms of interaction between enterprises within the outsourcing, and on the other — has allowed to consider a number of today's popular forms of business (including franchising) as a special case more general phenomenon of resource use outside companies (outsourcing).

The author hopes that the results obtained in this study will be of great interest both to researchers studying outsourcing and, more broadly, principles of interaction between enterprises and managers to practitioners who use outsourcing business activities run by their respective companies.

References:

1. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 320 с.
2. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. — М.: Баланс Бизнес Букс, 2007. — 475 с.
3. Клементс С. И др. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / Под общ. ред. В. В. Голда. — М.: Вершина, 2006. — 416 с.
4. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. — М.; СПб.; К.: Издат. дом "Вильямс", 1998. — 1156 с.
5. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2002. — 176 с.
6. Outsourcing: the creation of highly effective and competitive organizations. Textbook, handbook / ed. prof. BA Anikin. — М.: INFRA-M, 2003. — 187.
7. R. Aalders. IT outsourcing. How to / Trans. from English. — Moscow: Alpina Business Books, 2004. — 300 seconds.

УДК 631.164

I. I. Koneva,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, Сумський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ*

I. I. Koneva,

PhD in economics, associate professor of Finance, Sumy National Agrarian University

FEATURES OF INVESTING IN AGRICULTURE

В статті розглянуто особливості інвестиційного забезпечення аграрної сфери на сучасному етапі. Досліджено обсяги інвестицій в основний капітал сільського господарства України.

The article considers investment features in agriculture on the modern stage. The volume of investments into the main funds of the Ukrainian agriculture was studied.

Ключові слова: інвестиції, основний капітал, інвестиційне забезпечення, ресурсний потенціал, іноземні інвестиції, капітальні інвестиції, агропромисловий сектор.

Key words: investments, fixed assets, investment providing, resource potential, foreign investments, capital investments, agriculture sector.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Інвестиційна діяльність є найбільш вагомим чинником економічного зростання, поліпшення економічної ситуації в країні та покращення добробуту населення. В аграрній сфері інвестиційна діяльність виступає також засобом забезпечення продовольчої безпеки держави, гарантом розвитку агропромислового комплексу та екологічного захисту довкілля.

Успішний розвиток сільського господарства потребує масштабного і ефективного інвестиційного забезпечення. Але власні, залучені та позикові інвестиційні джерела сільськогосподарських товаровиробників поки що недостатні для задоволення їх інвестиційних потреб.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Дослідженнями питань інвестування та інвестиційної діяльності в аграрній сфері займалися ряд вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема П.І. Гайдуцький, С.А. Гуткевич, М.І. Кісіль, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук та ін.

Незважаючи на значні наукові дослідження та вагомі практичні розробки з питань здійснення управління та оцінки ефективності інвестиційної діяльності в аграрній сфері недостатньо вивченими залишаються питання покращення умов інвестиційної діяльності сільсько-

* Стаття подана для участі у Міжнародній науково-практичній конференції "Бізнес та інновації у сучасному світі" (м. Луганськ, 1—2 квітня 2013 року)