

1. Gartner IT Glossary. Enterprise Architecture (EA). – режим доступу <http://www.gartner.com/it-glossary/enterprise-architecture-ea/>
 2. Wager R. and oth. Dynamic Enterprise Architecture: How to Make It Work. – Wiley, 2005. – 259 p.
 3. Kotusev S. The Critical Scrutiny of TOGAF. – режим доступу <http://www.pragmatica.com/docs/The%20Critical%20Scrutiny%20of%20TOGAF.pdf>
2. Lalu F. Otkryvaya organy`zacy`y` budushhogo. – M., Mann, Y`vanov y` Ferber, 2017. – 432 s.
 3. Zubko G. 35% OSMD zaregy`stry`rovaly` v techeny`e proshlogo goda. – rezhy`m dostupu <http://www.unn.com.ua/ru/news/1652424-g-zubko-35-osbb-zareyestrovani-protyagom-minulogo-roku>

Рецензент: Устенко С.В., д.е.н., професор, зав. кафедри інформаційних систем в економіці, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

16.05.2017

УДК 658:005.5

Капталан Сергій

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ

В статті запропоновано показники-індикатори оцінки рівня організаційно-економічного забезпечення (далі ОЕЗ) управління зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) агропромислових формувань (АПФ). Для оцінки організаційних складових ОЕЗ управління ЗЕД АПФ запропоновано використовувати 18 показників-індикаторів та оцінити: виконання функцій, методи та засоби управління; наявність відділу управління ЗЕД, представництв у країнах-імпортерах, сайту та сторінок у соціальних мережах на англійській мові; систему та рівень

контролю якості; економічну самостійність підрозділів; самостійність тактичного та оперативного управління підрозділів; організаційно-управлінський апарат; горизонтальну інтеграцію; коефіцієнт вертикальної інтеграції; індекс відносних порівняльних переваг (RCA); індекс відносної експортної конкурентоспроможності (RXA); індекс відносних торговельних переваг (RTA); виокремлення різних видів економічної діяльності; виокремлення територіально розрізнених підрозділів; простоту структури підрозділів; вибір організаційно-правової форми.

Ключові слова: організаційно-економічне забезпечення, управління зовнішньоекономічною діяльністю, показники-індикатори організаційних складових управління, агропромислові формування.

Капталан Сергей

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЕМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ

В статье предложены показатели-индикаторы оценки уровня организационно-экономического обеспечения (далее ОЭЗ) управления внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) агропромышленных формирований (АПФ). Для оценки организационных составляющих ОЭЗ управления ВЭД АПФ предложено использовать 18 показателей-индикаторов и оценить выполнение функций, методы и средства управления; наличие отдела управления ВЭД, представительств в странах-импортерах, сайта и страниц в социальных сетях английском языке; систему и уровень контроля качества; экономической самостоятельности подразделений; самостоятельность тактического и оперативного управления подразделений; организационно-управленческий аппарат; горизонтальную интеграцию; коэффициент вертикальной интеграции; индекс относительных сравнительных преимуществ (RCA) индекс относительной экспортной конкурентоспособности (RXA) индекс относительных торговых преимуществ (RTA) выделение различных видов экономической деятельности; выделение территориально разрозненных

подразделений; простоту структуры подразделений; выбор организационно-правовой формы.

Ключевые слова: организационно-экономическое обеспечение, управление внешнеэкономической деятельностью, показатели-индикаторы организационных составляющих управления, агропромышленные формирования.

Kaptalan Sergiyy

DEFINITION OF ESSENCE AND COMPONENTS OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ENTERPRISES MANAGEMENT IN THE INNOVATION DEVELOPMENT CONDITIONS

The article considers the indicators of the organizational level and economic support for management of foreign economic activities of agro-industrial groups. Organizational components: functions, methods and means of management; Presence of the Department of Foreign Economic Activity Management, representative offices in the importing countries, site in English; Quality control system; Economic independence of the units; Independence of tactical and operational management of units; Organizational and management apparatus; Horizontal integration; Coefficient of vertical integration; RCA; RXA; RTA; The allocation of various types of economic activity and territorially disparate units; Simplicity of the structure of units; Choice of organizational and legal form.

Keywords: organizational and economic support, management of foreign economic activity, indicators of organizational and economic management components, agro-formations.

Постановка проблеми. Методичне забезпечення оцінки рівня будь-якого явища передбачає вибір та обґрунтування методів оцінки та встановлення індикаторів-показників кількісної оцінки рівня даного явища. Розробку методичного забезпечення оцінки організаційно-економічних складових управління ЗЕД розпочнемо із вибору та обґрунтування кількісних та якісних показників-індикаторів. Процес оцінки рівня ОЕЗ управління ЗЕД потребує встановлення певних

індикаторів, які б могли свідчити про кількісний рівень об'єкта дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки методичного забезпечення аналізу організаційно-економічних складових управління розглянуті в роботах таких авторів, як: Б.Баласса [2], І.Гонтарева [3], О.Літвінов [1], Н.Мельник [6], В.Пономаренко [3], І.Рєпіна [4], А.Яковлев [5], В.Янковий [6], О.Янковий [6] та інших.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Хоча проблемам оцінки рівня ОЕЗ управління приділено достатньо уваги з боку науковців, деякі аспекти залишаються досі не вирішеними. А саме, оскільки організаційно-економічне забезпечення є латентною характеристикою системи управління підприємством, не можливо підібрати один, або обмежену кількість економічних показників-індикаторів для загальної оцінки його рівня. Неможливість прямої оцінки рівня ОЕЗ призводить до необхідності здійснення оцінки окремих його складових. На основі результатів розгляду окремих організаційних й економічних складових ОЕЗ управління ЗЕД, здійснених у минулих авторських дослідженнях, перейдемо до розгляду показників-індикаторів рівня кожної з організаційних та економічних складових управління ЗЕД АПФ [1, с.60].

Метою статті є розробка на основі критичного аналізу існуючих підходів системи показників-індикаторів для здійснення оцінки рівня ОЕЗ управління ЗЕД АПФ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо методичне забезпечення оцінки рівня організаційних складових управління ЗЕД, а саме: виконання всіх функцій управління менеджментом підприємства; організаційну структуру управління, а також загальну й виробничу структури підприємства; просторову та галузеву структури підприємства; організаційно-правову форму підприємства. З метою оцінки рівня функцій управління менеджментом підприємства пропонуємо використовувати оцінку виконання головних, на нашу думку, функцій управління ЗЕД: планування, контроль та мотивація.

Кількісна оцінка кожної з функцій (планування, контролю та мотивації) передбачає оцінку за наступними складовими: наявність відділу, який забезпечує виконання функції; наявність документально

затверджених рішень щодо здійснення діяльності з метою виконання вказаних функцій управління; використання сучасних методів та засобів виконання функцій управління.

Далі розглянемо індикатори рівня організаційної структури управління ЗЕД та загальну й виробничу структури підприємства. З цією метою пропонується охарактеризувати те, як організовано управління підприємством. Важливим в цьому плані є поєднання методів прямого та скісного (економічного) управління. Як свідчать результати досліджень, здійснення прямого (адміністративного) управління, в першу чергу самим власником, негативно впливає на результати діяльності крупного підприємства, в тому числі агропромислового формування. При цьому не можна говорити й про необхідність застосування повної економічної і управлінської свободи, оскільки економічні інтереси підрозділів підприємства повинні бути підпорядковані загальним інтересам підприємства і власника. Тому більшість сучасних вчених сходяться у поглядах, що слід надавати якнайбільшу свободу в тактичному й оперативному управлінні, обмежуючи її в стратегічному. Економічна свобода, в свою чергу, повинна бути обмежена, оскільки досягнення певних економічних результатів підрозділу (дохід, прибуток, додана вартість) не може бути самоціллю його діяльності. Ціллю повинно бути досягнення економічних інтересів всього підприємства (агропромислового формування) – максимізація обсягів збуту, прибутку, частки ринку на ринках кінцевої (головної) продукції тощо.

Також важливим є наявність окремого підрозділу, яке б займалось управлінням ЗЕД підприємства. Особливо це стосується агропромислового формування, оскільки кожне з підприємств, що входять до його складу не зможе якісно забезпечувати маркетинговий аналіз зовнішніх ринків, організацію взаємодії із закордонними партнерами, споживачами та постачальниками, управляти логістичними потоками за межами України.

В сучасних умовах клієнт частіше звертає увагу на можливості ділового спілкування електронними каналами ніж особистісне спілкування. Тому важливим є наявність у АПФ сайта, який має переклад на англійську мову, як основну мову інтернаціонального спілкування, та на інші мови країн, які є та можуть бути партнерами підприємства. Останніми роками все більша частка ділового

спілкування та передачі інформації переходить з класичних каналів електронної інформації (сайти, електронні скриньки, телефони) до соціальних мереж (Facebook, Instagram, Twitter тощо). Тому важливим є наявність офіційних сторінок АПФ о соціальних мережах із можливістю отримання інформації англійською та іншими мовами потенційних споживачів.

Ще однією складовою організації управління ЗЕД є те, як організовано управління якістю продукції. В останні роки продукція підприємств України (особливо агропромислових) все більше фокусується на ринках провідних економік світу, таких як країни ЄС, північної Америки та південно-східної Азії. Особливістю цих ринків є високі вимоги до якості імпортованої продукції в першу чергу її екологічної та генетичної чистоти. З метою забезпечення відповідності вимогам до якості продукції на провідних ринках світу вітчизняні підприємства повинні впроваджувати системи контролю якості не тільки продукції, а й системи виробництва та управління підприємства.

Далі розглянемо показник кількісної оцінки просторової та галузевої структури підприємства (агропромислового формування). Вважаючи на велике значення характеристики рівня інтеграції в агропромисловому комплексі на основні результати його діяльності і, особливо, на можливість і результативність їх ЗЕД, важливим є здійснення оцінки рівня інтеграції підприємства. Як вже було зазначено, виділяється горизонтальна, вертикальна та диверсифікована інтеграції. Горизонтальна й вертикальна інтеграції створюють великі переваги для підприємств, в тому числі агропромислових. Ці переваги є двигуном поступового зростання рівня горизонтальної та вертикальної інтегрованості агропромислового (й не тільки) бізнесу в Україні.

У провідних країнах світу вже давно зрозуміли, що економічна привабливість горизонтальної й вертикальної інтеграції призводить до постійного укрупнення бізнесу із поступовою його монополізацією, що змусило західні країни адміністративно обмежувати ці процеси. Тобто, прямий вплив горизонтальної й вертикальної інтеграції на економічні результати є доведеним фактом завдяки багаторічному практичному підтвердженню та теоретичному обґрунтуванню їх позитивних факторів.

З метою оцінки рівня горизонтальної інтеграції підприємства (агропромислового формування) ми пропонуємо здійснити оцінку розміру підприємства за обсягами виробництва й реалізації продукції, а також оцінку рівня головного обмежувального ресурсу підприємницької діяльності. Чим більше обсяг виробництва, реалізації продукції або контрольованих площ землі, тим більшим є агропромислове формування. Тобто коефіцієнт горизонтальної інтеграції повинен економічно додавати обсяг виробництва продукції на виробничі можливості АПФ.

Особливо важливою для здійснення ЗЕД є рівень вертикальної інтегрованості підприємства (агропромислового формування). Оскільки мало виробляти велику кількість продукції, треба ще мати можливості її переробляти, зберігати, перевантажувати, доставляти на зовнішні ринки. Актуальність вертикальної інтеграції для здійснення ЗЕД АПФ збільшується за рахунок того, що транспортна інфраструктура України є вузьким місцем в логістичній системі ЗЕД. Майже всі етапи логістичного ланцюга з доставки продукції АПК України є монополізованими. Особливо це стосується перевалочних вузлів у морських портах, так званих терміналів.

Тому рівень вертикальної інтегрованості є визначальним серед інших показників рівня організаційного забезпечення управління ЗЕД підприємства. Саму кількісну оцінку рівня вертикальної інтегрованості пропонуємо здійснювати за допомогою показника «коефіцієнт вертикальної інтегрованості», який розраховується за кількістю рівнів вертикальної інтеграції, які задіяні підприємством.

Коефіцієнт вертикальної інтеграції змінюється в діапазоні від 0 до 1. Де 0 – це відсутність вертикальної інтеграції, а 1 – включення у структуру АПФ всіх можливих рівнів вертикальної інтеграції. При цьому пропонується виділити окремі рівні вертикальної інтеграції, які є найбільш принциповими для результативності ЗЕД АПФ в сучасних умовах, а саме: транспортування, зберігання та, особливо, перевалка. Виділення важливості окремих рівнів вертикальної інтеграції пропонується зробити за допомогою коефіцієнта впливовості. Ще однією особливістю розрахунку коефіцієнту вертикальної інтегрованості є використання коефіцієнта спряженості, який показує на скільки пропускна спроможність відповідного рівня вертикальної інтеграції відповідає пропускній спроможності головної виробничої

стадії (виробництво сільськогосподарської або агропромислової продукції).

Наведемо методичне забезпечення розрахунку рівня коефіцієнту вертикальної інтегрованості та показників, що використовуються для його розрахунку.

Коефіцієнт вертикальної інтегрованості пропонується розраховувати за формулою:

$$KBIN_i = \frac{\sum (K_{cij} \times K_{cij} \times P_{ij})}{\sum (K_{cij} \times P_{ij})}, \quad (1)$$

де $KBIN_i$ – коефіцієнт вертикальної інтеграції і-го АПФ;

K_{vij} – коефіцієнт впливовості і-го рівня вертикальної інтеграції для ЗЕД j-го АПФ;

K_{cij} – коефіцієнт спряженості і-го рівня вертикальної інтеграції j-го АПФ;

P_{ij} – індекс наявності на j-му АПФ і-го рівня вертикальної інтеграції (при цьому: $P_{ij} = 1$, якщо і-й рівень вертикальної інтеграції є на j-му АПФ; $P_{ij} = 0$, якщо і-й рівень вертикальної інтеграції відсутній на j-му АПФ; $P_{ij} = 0$, якщо і-й рівень є основним для j-го АПФ);

P_i – індекс наявності і-го рівня вертикальної інтеграції (при цьому: $P_i = 1$ для всіх рівнів вертикальної інтеграції крім основного; $P_i = 0$ для основного рівня вертикальної інтеграції).

Загальна кількість рівнів вертикальної інтеграції для АПФ дорівнює 8 [1, с.60]. Але основний рівень, на якому базується, спеціалізується дане АПФ не враховується ані в чисельнику, ані в знаменнику. Коефіцієнт спряженості і-го рівня вертикальної інтеграції j-го АПФ розраховується за формулою:

$$K_{cij} = \frac{PC_{ij}}{PC_{oj}}, \quad (2)$$

де PC_{ij} – пропускну спроможність і-го рівня вертикальної інтеграції j-го АПФ;

PS_{oj} – пропускна спроможність основного рівня (стадії виробництва та обробки) вертикальної інтеграції j -го АПФ.

Обмеженнями в розрахунку коефіцієнта спряженості є те, що він змінюється в діапазоні від 0 до 1, що обумовлює неможливість врахування рівня пропускної спроможності i -го рівня вертикальної інтеграції в обсягах більше ніж пропускна спроможність основного виду діяльності АПФ.

Оскільки у минулих авторських дослідженнях було показано, що диверсифікована інтеграція має лише ситуативні позитивні сторони, які не є стійкими у часі, а також має й певні негативний вплив на ефективність діяльності підприємств, було запропоновано не враховувати рівень диверсифікованої інтегрованості АПФ при оцінці рівня організаційного забезпечення ЗЕД АПФ.

Ще однією кількісною ознакою організаційного забезпечення управління ЗЕД може бути вибір галузевої структури в якій буде спеціалізовуватись конкретне АПФ. Сучасні, неокласичні теорії міжнародної торгівлі свідчать про те, що окремі країни мають певні галузі, які є більш конкурентоздатними за існуючих природних, економічних або політичних умов у порівнянні із іншими країнами. Причини наявності певної регіональної спеціалізації можуть бути різними, але для нашого дослідження важливим є те, що певні галузі економіки мають більшу сприятливість для розвитку ЗЕД, а інші – меншу, що й обумовлює різний рівень організаційного забезпечення управління ЗЕД АПФ різних галузей.

З метою оцінки рівня сприятливості певних галузей до здійснення ЗЕД пропонуємо використати досягнення зарубіжних вчених, які розробили відповідні показники, а саме індекс відносних порівняльних переваг RCA (Relative Comparative Advantage Index), індекс відносної експортної конкурентоспроможності RXA (Relative Export Advantage Index) та індекс відносних торговельних переваг RTA (Relative Trade Advantage Index) [2, с.99-123].

Першим кількісну оцінку порівняльній конкурентоспроможності окремої галузі надав британський економіст Б. Баласса, який сформулював RCA або індекс Баласса, який свідчить про ступінь спеціалізації зовнішньої торгівлі на конкретному виді продукції і розраховується за формулою:

$$RCA_{ij} = \frac{x_{ij}/X_j}{x_{iw}/X_w}; \quad (3)$$

де RCA_{ij} – індекс відносних порівняльних переваг виробництва і-го виду продукції у j-й країні світу;

x_{ij} – обсяг експорту і-го виду продукції у j-й країні світу;

X_j – загальний обсяг експорту j-ї країни світу;

x_{iw} – загальний обсяг експорту і-го виду продукції всіма країнами світу;

X_w – загальний експорт всіма країнами світу.

Розвитком індексу Баласса є показник RХА, який посилює оцінку спеціалізації країни у торгівлі конкретним видом продукції, не враховує обсяг торгівлі j-ї країни світу у світових обсягах торгівлі і розраховується за формулою:

$$RХА_{ij} = \frac{x_{ij}/(x_{iw} - x_{ij})}{X_j/(X_w - X_j)}; \quad (4)$$

де $RХА_{ij}$ – індекс відносної експортної конкурентоспроможності j-ї країни світу у виробництві і-го виду продукції.

Економічний зміст та діапазон значень показників RХА та RСА є схожими. За виключенням посилення ролі країни у світовому експорті. Але існують випадки, коли країни здійснюють активну торгівельну діяльність окремими видами товарів на світовому ринку фактично не володіючи при цьому відносними перевагами у їх виробництві. Тобто країни можуть мати відносні переваги у організації торгівлі, а не виробництві і-го виду продукції. Це можна виявити за допомогою аналізу не тільки експорту, а й імпорту і-го виду продукції. Якщо обсяг експорту є спів ставним з обсягом імпорту і-го виду продукції – це означає, що у країни відсутні конкурентні переваги у виробництві і-го виду продукції, що можна засвідчити за допомогою розрахунку RТА, який можна розрахувати за формулою:

$$RTA_{ij} = RХА_{ij} - RMP_{ij}; \quad (5)$$

де RTA_{ij} – індекс відносних торговельних переваг j -ї країни світу у виробництві i -го виду продукції;
 RMP_{ij} – індекс відносної залежності від імпорту j -ї країни світу у i -му виду продукції.

В свою чергу індекс відносної залежності від імпорту може бути розраховано за формулою:

$$RMP_{ij} = \frac{m_{ij}/(m_{iw}-m_{ij})}{M_j/(M_w-M_j)}; \quad (6)$$

де m_{ij} – обсяг імпорту i -го виду продукції у j -й країні світу;
 m_{iw} – загальний обсяг імпорту i -го виду продукції всіма країнами світу;
 M_j – загальний обсяг імпорту j -ї країни світу;
 M_w – загальний імпорту всіма країнами світу.

Перейдемо до розгляду інструментарію оцінки останньої складової організаційного забезпечення управління ЗЕД – вибору організаційно-правової форми АПФ. Як вже зазначалось, важливим в процесі інтеграції є обмеження економічної свободи підрозділів АПФ при збереженні певної управлінської незалежності. В зв'язку з цим важливим є формування юридично окремих суб'єктів господарювання, які здійснюють певний економічний вид діяльності в межах АПФ. В разі, якщо всі підрозділи АПФ будуть юридично зведені в одну організаційно-правову одиницю-підприємство, це зменшить ефективність операційної діяльності через надмірну бюрократизацію процесу управління цього мега-формування. Крім виділення в юридично окремі одиниці різних економічних видів діяльності АПФ варто звернути увагу на позитивні моменти юридичного виокремлення географічно обособлених підрозділів АПФ. Тобто навіть на одному рівні вертикальної інтеграції.

Окремо слід розглянути вибір самої організаційно-правової форми для підрозділів АПФ. Всі форми мають різний вплив на управління та результати діяльності АПФ. Об'єднання, що діють на підставі договорів і не мають організаційно-правового оформлення не мають юридичних засобів впливу на їх учасників з метою дотримання

економічних інтересів всього АПФ, що призводить до зловживання економічною свободою окремих членів такого об'єднання.

Кооперативи мають обмеження щодо прийняття до свого складу лише фізичних осіб, що унеможливує включення до їх складу підприємств-юридичних осіб, що, в свою чергу, ускладнює процес їх вертикальної інтеграції. Також проблемним є процес отримання кредитів, інвестицій та інших видів зовнішніх запозичень кооперативами, що теж погіршує економічні можливості цієї організаційно-правової форми в агропромисловому виробництві.

Товариства є найбільш перспективною організаційно-правовою формою АПФ, оскільки вони не мають вищевказаних недоліків. При цьому серед них є ті, які надають більше можливостей для розвитку АПФ. Недоліком повних товариств є повна відповідальність членів товариства за його боргами. Недоліком акціонерних товариств є жорстке законодавче обмеження їх діяльності (зборів, купівлі-продажу акцій, звітності тощо). Крім того в товариствах з обмеженою відповідальністю є можливість гарантування повернення інвестицій в разі виходу з нього когось із його членів, на відміну від акціонерних товариств. У свою чергу приватні акціонерні товариства більше обмежують можливості небажаного впливу конкурентів та інших недружніх структур у порівнянні із публічними акціонерними товариствами.

Все це дозволяє ранжувати всі організаційно-правові форми АПФ за ступенем можливого впливу на ефективність та безпечність діяльності (від найбільш до найменш привабливого): ТОВ; ПрАТ; ПАТ; Повні товариства та кооперативи; Об'єднання.

Ще однією характеристикою організаційно-правового забезпечення управління АПФ є складність їх структури. Як вважають більшість авторів, більш простим з точки зору керованості є варіант, коли всі підрозділи АПФ мають однаково організаційно-правову форму. Тому чим більшою є частка однієї організаційно-правової форми у структурі АПФ, тим краще.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, в результаті критичного розгляду було сформовано систему індикаторів-показників рівня організаційного забезпечення управління ЗЕД АПФ, яка складається з 18 показників. Деякі із запропонованих показників є об'єктивними, деякі з показників є

суб'єктивними і потребують здійснення певних експертних оцінок. Перспективою подальших досліджень є розрахунок рівня ОЕЗ управління ЗЕД на прикладі конкретних АПФ України.

Література

1. Літвінов О. С. Визначення сутності та складових організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах інноваційного розвитку / О.С. Літвінов, С.М. Капталан // Управління розвитком. – 2016. – № 3 (185). – С. 59-65.

2. Balassa B. Trade liberalization and Reveal Comparative Advantage // B. Balassa / Manchester School of Economic and Social Studies. – 1965. – vol. 33. – P.99–123.

3. Гонtareва І. В. Проблема оценки системной эффективности функционирования и развития предприятия / В.С. Пономаренко, І.В. Гонtareва // Экономика развития. – 2011. – №. 1-57. – С. 5-8.

4. Репіна І. М. Новітня класифікація активів підприємства з позицій системного підходу / І.М. Репіна // Вісник СНУ ім. В. Даля. – Л: Вид-во СНУ ім. В. Даля. – 2009. – №. 2. – С. 132.

5. Яковлев А. І. Оцінка ефективності нововведень при сучасному характері економічних процесів /А.І. Яковлев // Фінанси України. – 2007. – №. 7. – С. 10-22.

6. Янковий О. Г., Мельник Н. В., Янковий В. О. Оцінка синергетичного ефекту виробничо-фінансових систем на основі детермінованих моделей / О.Г. Янковий, Н.В. Мельник, В.О. Янковий // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – №. 1. – С. 189-198.

1. Litvinov O. S. Vyznachennya sutnosti ta skladovykh orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnya pidpryyemstvom v umovakh innovatsiynoho rozvytku / O.S. Litvinov, S.M. Kaptalan // Upravlinnya rozvytkom. – 2016. – # 3 (185). – S. 59-65.

2. Balassa B. Trade liberalization and Reveal Comparative Advantage // B. Balassa / Manchester School of Economic and Social Studies. – 1965. – vol. 33. – P.99–123.

3. Hontareva I. V. Problema otsenky systemnoy effektivnosti funktsyonyrovanyya y razvytyya predpryyatyya / V.S. Ponomarenko, I.V.

Hontareva // Ekonomyka razvytyya. – 2011. – #. 1-57. – S. 5-8.

4. Ryepina I. M. Novitnya klasyfikatsiya aktyviv pidpryyemstva z pozytsiy systemnoho pidkходу / I.M. Ryepina // Visnyk SNU im. V. Dalya. – L: Vyd-vo SNU im. V. Dalya. – 2009. – #. 2. – S. 132.

5. Yakovlyev A. I. Otsinka efektyvnosti novovveden' pry suchasnomu kharakteri ekonomichnykh protsesiv /A.I. Yakovlev // Finansy Ukrayiny. – 2007. – #. 7. – S. 10-22.

6. Yankovyy O. H., Mel'nyk N. V., Yankovyy V. O. Otsinka synerhetychnoho efektu vyrobnycho-finansovykh system na osnovi determinovanykh modeley / O.H. Yankovyy, N.V. Mel'nyk, V.O. Yankovyy // Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo. – 2014. – #. 1. – S. 189-198.

Рецензент: Янковий О.Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та організації підприємницької діяльності Одеського національного економічного університету

25.05.2017

УДК 658.71

Карпенко Юлія

ПРОЦЕС ОПЕРАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ВІДНОСИНАМИ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

У статті досліджено процес управління відносинами з постачальниками, що вміщує операції укладання контракту, виконання контракту та оцінки виконання контракту. Запропоновано формалізувати його за допомогою графічних моделей та інформограм. Графічні моделі відбивають логічну послідовність виконання операцій процесу та їх взаємозв'язок, інформограми використовуються для відображення сукупності методів та їх змісту за операціями процесу. З метою попередження ризику укладання договорів із недобросовісними постачальниками, невиконання або неналежного виконання договорів поставки продукції, а також з метою визначення подальших заходів впливу, що можуть бути застосовані до конкретного постачальника, пропонується до впровадження методика