

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року. Проект [Електронний ресурс] : Міністерство промислової політики України. – Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57967&cat_id=57966.
2. Семенов Г.А., Бугай А.В. Факторний аналіз рентабельності оборотних активів машинобудівних підприємств / Г.А. Семенов, Бугай А.В. // Вісник Запорізького національного університету : зб. наук. праць. – № 1(3). – 2008. – С. 137-143.
3. Кошеленко С.В. Запаси як об'єкт економічного управління / С.В. Кошеленко // Сталій розвиток економіки : зб. наук. праць. – № 5(15). – 2012. – С. 269-275.
4. Бурлака В.Г. Економічна оцінка машинобудівної галузі України в умовах кризи / В.Г. Бурлака // ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2012. – С. 42-51.
5. Соломіна Н.Ю. Дослідження структурних змін оборотного капіталу підприємств галузі залізничного машинобудування / Н.Ю. Соломіна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z...>
6. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами / Ю.И. Рыжиков. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с.
7. Білопольський М.Г., Шапуров О.О., Шапунова О.О., Філіпшин І.В. Управління виробничо-господарською діяльністю машинобудівних підприємств в умовах ринку : монографія / М.Г. Білопольський, О.О. Шапуров, О.О. Шапунова, І.В. Філіпшин. – Донецьк : Вид-во ТОВ «Східний видавничий дім», 2010. – 220 с.
8. Плоткин Б.К., Делюкин Л.А. Экономико-математические методы и модели в логистике : учебное пособие / Б.К. Плоткин, Л.А. Делюкин. – Санкт-Петербург. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 96 с.
9. Климова І.Г. Управління логістичною діяльністю підприємств машинобудування : автореферат / І.Г. Климова. – Маріуполь : Вид-во ТОВ «Рейтинг», 2008. – 18 с.
10. Майданчик Б.И. Анализ работы литейных цехов / Б.И. Майданчик. – Москва : Изд-во «Машиностроение», 1985. – № 10. – 51 с.
11. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Изд-во ПП «Рута», 2003. – 679 с.
12. Череп О.Г. Удосконалення методів управління товарно-матеріальними запасами на машинобудівних підприємствах / О.Г. Череп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.google.ru/webhp?sourceid=chrome-instant&ion...>
13. Гартвич А. Планирование закупок, производства и продаж в 1С: Предприятие 8 / А. Гартвич. – Москва : Изд-во ООО «1С-Паблишинг», 2007. – 160 с.

УДК 339.94

Казачков І.О.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізької державної інженерної академії*

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ АУТСОРСИНГУ

У статті досліджено особливості розподілу витрат між підприємством-замовником та аутсорсинговою компанією. Виявлено причини зниження вартості виконання виробничих або управлінських функцій при передачі їх на аутсорсинг. Розглянуто економічні вигоди, що їх отримують підприємство-замовник, аутсорсингова компанія та персонал при впровадженні аутсорсингу.

Ключові слова: вартість аутсорсингової послуги, змінні витрати, постійні витрати, маржинальний дохід, підприємство-замовник, аутсорсингова компанія.

Казачков И.О. ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ПРИ ВНЕДРЕНИИ АУТСОРСИНГА

В статье исследованы особенности распределения расходов между предприятием-заказчиком и аутсорсинговой компанией. Выявлены причины снижения стоимости выполнения производственных или управленческих функций при их передаче на аутсорсинг. Рассмотрены экономические выгоды, которые получают предприятие-заказчик, аутсорсинговая компания и персонал при внедрении аутсорсинга.

Ключевые слова: стоимость услуги аутсорсинга, переменные расходы, постоянные расходы, маржинальный доход, предприятие-заказчик, аутсорсинговая компания.

Kazachkov I.O. SPECIFICITY OF ECONOMIC EFFECT DETERMINING DURING OUTSOURCING IMPLEMENTATION

The features of costs distribution between the corporate client and outsourcing company are researched in this article. Reasons of reduction of value of realization of production or managerial functions during their transfer to outsourcing are identified. Economic benefits that are received by the corporate client, the outsourcing company and the staff during outsourcing implementation are considered.

Keywords: outsourcing service value, variable costs, fixed costs, marginal income, corporate client, outsourcing company.

Постановка проблеми. Існує багато напрямів підвищення ефективності господарської діяльності. Практично всі вони зводяться до отримання суб'єктом господарювання економічних вигод у короткостроковій та довгостроковій перспективах. Зростання обсягів прибутку, як одного з головних критеріїв ефективності господарювання, можливе як за умови зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг), так

і за рахунок збільшення обсягів збуту або цін. Одним із провідних напрямів скорочення загальних витрат останнім часом стає аутсорсинг. Аутсорсинг дозволяє товаровиробникові сконцентрувати зусилля на основному виді своєї діяльності та залишити у власному розпорядженні лише ті активи, що мають безпосереднє відношення до виробничого процесу. У загальному випадку це дозволяє значно підвищити конкурентоспроможність підприємства за рахунок

скорочення виробничих та реалізаційних витрат, а також за рахунок покращення якості готових виробів (товарів, робіт, послуг). Разом з тим впровадження аутсорсингу істотно змінює формат матриці SWOT-аналізу: паралельно з посиленням внутрішнього стану суб'єкта господарювання (підвищення гнучкості виробництва, створення передумов для впровадження передових досягнень НТП тощо) зростає кількість зовнішніх загроз його діяльності (поява залежності від компаній-аутсорсерів, можливість витоку конфіденційної інформації тощо). Таким чином, враховуючи стрімке розповсюдження аутсорсингу в Україні, проблема дослідження цього виду взаємовідносин між бізнесовими одиницями є особливо актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню впровадження аутсорсингу у практичну діяльність підприємств присвячено багато наукових праць. Цей процес розглядався такими вітчизняними та зарубіжними науковцями, як Є. Денисова [1], Н. Єрмошкін [2], О. Зозульов [3], В.М. Кузнецов [4], Л.О. Лігоненко [5], І.Я. Максименко [6], Г.О. Партін [7], Д.В. Передвігін [8], А. Соломонов [9], Е. Спарроу [10], Дж. Хейвуд [11] та іншими. Зазначені науковці виділяють декілька методик кількісного оцінювання ефективності аутсорсингу: на основі порівняння витрат; через порівняння доходів і витрат; за допомогою обчислення коефіцієнтів ефективності. Разом з тим механізм визначення економічного ефекту від впровадження аутсорсингу з позиції підприємства-замовника, аутсорсингової компанії та задіяного у цьому процесі персоналу досліджено недостатньо. Оскільки використання аутсорсингу передбачає, що усі три сторони отримують певні економічні вигоди, то перед тим, як розраховувати ефективність будь-якої аутсорсингової операції, першочергово необхідно з'ясувати причини низької вартості пропонованих аутсорсинговою компанією послуг. Тобто комплексна оцінка ефективності аутсорсингу повинна базуватися виключно на принципі тристоронньої вигоди. Відтак джерела отримання економічного ефекту при впровадженні аутсорсингу повинні бути досліджені більш детально.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей розподілу витрат між підприємством-замовником та аутсорсинговою компанією, а також виявлення причин зниження загальної вартості аутсорсингових послуг.

Для досягнення поставленої мети було використано такі методи наукового дослідження, як порівняння, формалізація, абстрагування, аналіз, синтез, індукція, дедукція та системний підхід.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пошук шляхів оптимізації виробничо-господарських процесів призвів до появи нового виду інформаційної та економічної взаємодії господарюючих одиниць, який отримав назву В2В («business to business», «бізнес для бізнесу»). У західних країнах під терміном «В2В» розуміють будь-яку діяльність щодо забезпечення одними компаніями виробничої діяльності інших компаній. Тобто суб'єктами ділових взаємовідносин зазвичай виступають юридичні особи, а об'єктами – товари або послуги, що приймають безпосередню участь або забезпечують подальший процес виготовлення кінцевої продукції.

Аутсорсинг як один з різновидів В2В-діяльності являє собою передачу непрофільних функцій підприємства та пов'язаних з ними активів в управління професійному підряднику, тобто аутсорсинговій компанії [8, с. 69].

Сутність аутсорсингу полягає в тому, що відповідальність за організацію та проведення певної не-

профільної для підприємства роботи бере на себе стороння компанія, яка спеціалізується на даному виді діяльності. Від разового сервісного обслуговування аутсорсинг відрізняє довгостроковий характер взаємовідносин. Зазвичай на аутсорсинг передаються функції щодо професійної підтримки безперервної роботи різного роду виробничих систем на основі довгострокового договору [9, с. 77].

У залежності від обсягу функцій, що передаються зовнішньому виконавцю, можуть укладатися такі види договорів аутсорсингу [9, с. 82]:

- договір повного аутсорсингу, коли у розпорядження виконавця на час дії угоди передаються трудові ресурси та/або активи підприємства-замовника;
- договір часткового аутсорсингу, коли більша частина задіяних ресурсів залишається підконтрольною підприємству-замовнику;
- договір спільного аутсорсингу, коли обидві сторони виступають партнерами у комерційній діяльності;
- договір проміжного аутсорсингу, коли підприємство-замовник, маючи у своєму штаті висококваліфікованих спеціалістів, тимчасово надає третій особі можливість керувати окремими підрозділами;
- договір трансформаційного аутсорсингу, коли підприємство-замовник, не маючи необхідних ресурсів, запрошує виконавця, який повністю виконує весь спектр робіт.

Приймаючи рішення щодо укладання договору аутсорсингу, суб'єкт господарювання повинен визначитися з тим, який тип аутсорсингу буде для нього найбільш доцільним. Існує три типи аутсорсингу [4, с. 88]:

- а) мінімальний;
- б) ефективний;
- в) радикальний.

Мінімальний аутсорсинг – це виведення зі складу підприємства заготівельних, допоміжних та обслуговуючих підрозділів. Існуючий в Україні ринок аутсорсингових послуг дозволяє відносно легко впроваджувати мінімальний аутсорсинг: спеціалізовані компанії займаються прибиранням приміщень та територій, забезпечують харчування співробітників, транспортне обслуговування, професійне управління об'єктами нерухомості, виконують ремонтні та будівельні роботи тощо [3, с. 21]. Таким чином, всі підрозділи, що не мають безпосереднього відношення до основного виробничого процесу, стають юридично самостійними або переходять до складу професійних аутсорсингових компаній.

Ефективний аутсорсинг – це не тільки позбавлення від непрофільних виробництв, але й поява нових функцій. Навіть сьогодні багато великих промислових підприємств мають застарілу функціональну структуру. Вони переважно орієнтуються на виробництво продукції, але не мають необхідного досвіду щодо вивчення ринку, формування ринкових ніш, ефективного ціноутворення, комерційного використання активів тощо. Таким підприємствам особливо важко конкурувати на світових ринках збуту, а тому аутсорсинг маркетингових функцій може стати для них найбільш ефективним вирішенням існуючих проблем. Останнім часом в Україні найбільш широкого розповсюдження отримали аутсорсинг бухгалтерських послуг та ІТ-аутсорсинг [3, с. 21].

Радикальний аутсорсинг – це створення оболонкової компанії, тобто юридичної особи, що безпосередньо не займається виробництвом, а розробляє або модифікує існуючі продукти, займається диспетчеризацією замовлень, контролем якості, пошуком

фінансових коштів, формуванням ринкового попиту, створенням брендів тощо. Таким чином, підприємство-замовник фокусується виключно на інтелектуальній діяльності, повністю передаючи виробничі функції іншим суб'єктам господарювання. Зі свого боку, підприємства, що займаються виготовленням кінцевого продукту, виступають у ролі аутсорсингових компаній. Для вітчизняної економіки даний тип аутсорсингу є найменш характерним.

З погляду застосування до українських реалій під аутсорсингом слід розуміти не просту передачу другорядних функцій підприємства аутсорсинговим компаніям, а створення цілісної організаційної системи, у якій виконання окремих внутрішніх функцій підприємства трансформовано в організацію їх централізованого виконання для мережі підприємств-партнерів. Така організація виробництва призводить до створення нових територіально-галузевих та інтегральних об'єднань, які являють собою комбінацію конкуренції та кооперації в одних сферах і допомагають успішно вести конкурентну боротьбу в інших.

Для України модель аутсорсингу можна розглядати у двох варіантах [2]:

1. Мережна структура великої компанії, що зосереджує навколо себе дрібні фірми. Така модель представляється ієрархічною, а велике підприємство займає домінуючу позицію в ділових операціях і є головним замовником аутсорсингових послуг в інших фірмах. Застосування аутсорсингу великим підприємством могло б стати привабливим для середнього і малого бізнесу, які розташовані на більш-менш одній території. Для головного підприємства впровадження аутсорсингу забезпечило б більшу мобільність у стратегічному плані і можливість швидше реагувати на кон'юнктурні зміни на світових ринках. Для середнього бізнесу другорядні функції, що передані від головного підприємства, забезпечили б певну стабільність у своєму бізнесі. Малі фірми могли б стати корисними при виконанні більш дрібних завдань головного підприємства. Така організація виробництва посилює конкурентоспроможність вітчизняних підприємств (великого, середнього і малого бізнесу), а також формує передумови для включення цих фірм у глобальні виробничі мережі. Тобто інтеграція українського виробничого сектора в транснаціональне виробництво за допомогою просторового або зовнішнього аутсорсингу.

2. Мережа підприємств, близьких за розмірами, які підтримують стійкість одне одного в господарському плані за допомогою кооперування. Подібне співробітництво підвищує конкурентоспроможність товарів, що випускаються. Сталість зв'язків, які управляються декількома ключовими фірмами, стимулює інноваційні й комерційні процеси та спрощує управлінські завдання підприємств членів мережі. Кооперування підприємств дає змогу перебороти обмеження в можливостях кожного окремо взятого підприємства-партнера за рахунок централізації виконання деяких внутрішніх завдань відділеннями аутсорсингового типу, які створені членами-учасниками коопера-

ційної мережі. Як варіант ці відділення можуть бути створені на основі вже існуючих відділів або цехів одного з підприємств-учасників шляхом укрупнення й поглиблення їхньої спеціалізації. Подібна форма взаємодії має внутрішньогалузеву або внутрішньорегіональну спрямованість, тому аутсорсинг слід розглядати як внутрішній.

Незалежно від того, який вид договору аутсорсингу було укладено, які було обрано тип та модель аутсорсингу, обов'язковою вимогою залишатиметься скорочення вартості аутсорсингової послуги для замовника при одночасному отриманні економічної вигоди аутсорсером [1, с. 55; 3, с. 21; 4, с. 94; 6, с. 98; 8, с. 70; 9, с. 79]. Враховуючи, що компанія-виконавець самостійно визначає вартість послуг, у складі якої враховує сукупні витрати та норму прибутку, економічні вигоди співпраці для неї завжди існують. А от для того, щоб з'ясувати причини зниження загальної вартості аутсорсингових послуг, потрібно детальніше розглянути особливості розподілу витрат між підприємством-замовником та аутсорсинговою компанією.

Розглянемо структуру вартості виробничої або управлінської функції за різних варіантів її виконання (рисунком 1):

1) виконання певної виробничої або управлінської функції силами власного підрозділу;

2) виведення підрозділу, що виконує певну виробничу або управлінську функцію, в дочірню компанію;

3) виведення підрозділу, що виконує певну виробничу або управлінську функцію, в аутсорсинг із скороченням загальної вартості аутсорсингової послуги;

4) виведення підрозділу, що виконує певну виробничу або управлінську функцію, в аутсорсинг без скорочення загальної вартості аутсорсингової послуги.

У першому випадку підприємство матиме стандартну структуру виробничих або управлінських витрат (рисунком 1, а), загальну сукупність яких можна розподілити на змінну та постійну частини (за методом «direct costing»). За інших рівних обставин до змінних витрат можна віднести витрати на матеріали та заробітну платню, а до постійних – амортизаційні відрахування та загальновиробничі витрати. Варто зазначити, що оскільки підрозділ-виконавець входить до організаційної структури підприємства,



Рис. 1. Структура вартості виробничої або управлінської функції за різних варіантів її виконання (розробка автора):
ЗВ – змінні витрати, ПВ – постійні витрати, П – прибуток

то маржинальний дохід не включатиме прибутку та відповідно складатиметься тільки з постійних витрат, що знижуватиме вартість виконання функції в цілому. Разом з тим періодичний характер виконання функції призведе до значних перевитрат коштів за фондом заробітної платні, амортизаційних відрахувань та загальновиробничих витрат. Тож підприємство може спробувати вивести відповідний підрозділ у дочірню компанію.

Однак на практиці перетворення непрофільного підрозділу у дочірню компанію призведе до зростання загальної вартості послуги, яку тепер надаватиме «стороння організація» (рисунки 1, б). Підприємства, що прийняли рішення про створення дочірньої компанії, повинні бути готові до того, що її існування вимагатиме додаткових капітальних вкладень, а питомий маржинальний дохід зросте через розширення адміністративного апарату, додаткові витрати на рекламу та інші витрати, пов'язані із виходом новоствореного підприємства на ринок [8, с. 72]. Крім того, дочірня компанія потребуватиме певного обсягу надходжень у вигляді прибутку, що додатково збільшуватиме вартість її послуг. Що ж стосується змінних витрат, то за відсутності широкої клієнтської бази вони залишатимуться на тому самому рівні, адже єдиним джерелом їхнього покриття, як і раніше, виступатиме головне підприємство. Альтернативою створення дочірньої компанії є передача відповідного підрозділу аутсорсерові.

Коли аутсорсингова компанія отримує у своє розпорядження нові активи, вона почне використовувати їх для надання послуг не лише одному клієнтові, але всім зацікавленим учасникам ринку. Маркетингові витрати при цьому не збільшуватимуться, адже компанія вже займає певну ринкову нішу. Відтак постійні витрати, що раніше припадали на одне замовлення, тепер розподілятимуться на весь перелік замовлень, знижуючи вартість пропонованої послуги. Крім того, скорочуватимуться питомі змінні витрати, оскільки замовник сплачуватиме лише за фактично відпрацьований час або виконану роботу. Додаткову економію можна буде отримати за рахунок оптових закупок матеріалів, що скорочуватиме матеріальні витрати у грошовому еквіваленті при тих самих натуральних обсягах споживання. Таким чином зниження загальної вартості аутсорсингової послуги можливе лише у випадку, коли скорочення питомих змінних витрат перевищує приріст питомого маржинального доходу (рисунки 1, в).

Якщо ж на практиці аутсорсингова компанія виявиться недостатньо крупною, то виведення підрозділу в аутсорсинг залишить витрати підприємства-замовника на початковому рівні (рисунки 1, г). Тобто скорочення питомих змінних витрат нівелюватиметься зростанням питомого маржинального доходу. Останній збільшуватиметься завдяки приросту питомих постійних витрат через необхідність фінансування адміністративного апарату аутсорсингової компанії та покриття інших витрат її господарської діяльності, а також завдяки встановленню аутсорсером занадто високої норми прибутковості. Відтак підприємство посилить свою залежність від зовнішнього середовища (безпосереднього оточення), не отримавши при цьому жодних економічних вигід.

Отже, як бачимо з першого рисунка, існує тільки один прийнятний для підприємства-замовника варіант розподілу витрат (рисунки 1, в). Однак до цього часу мова йшла лише про зниження вартості аутсорсингової послуги, але не про економічний ефект від впровадження аутсорсингу. Порядок визначення

останнього достатньо повно описується формулою, запропонованою Г.О. Партиним та О.В. Дідухом [7, с. 264]:

$$B_e = (B_\sigma - B_\phi) \cdot K - B_{\sigma_3} - B_p \cdot \Pi_i, \quad (1)$$

де B_σ та B_ϕ – витрати на одиницю продукції до та після впровадження аутсорсингу, K – кількість одиниць продукції, яку планують виготовляти при співпраці з аутсорсинговою компанією, B_{σ_3} – витрати на здійснення заходів щодо впровадження аутсорсингу, B_p – додаткові витрати, зумовлені ризиками, що потенційно можуть виникнути при недобросовісному виконанні аутсорсером своїх функцій чи форс-мажорних обставинах, Π_i – імовірність виникнення ризикової ситуації, яку доцільно оцінювати в діапазоні від 0 до 1.

Таким чином, приймаючи рішення щодо впровадження аутсорсингу, підприємство повинно з'ясувати, чи достатньою є економія від зниження вартості аутсорсингової послуги (таблиця 1) для покриття всіх трансакційних витрат та ризиків подальшої співпраці з аутсорсинговою компанією.

Таблиця 1
Причини збільшення/зменшення вартості аутсорсингової послуги

Збільшення вартості	Зменшення вартості
– включення до вартості аутсорсингової послуги загальновиробничих витрат аутсорсингової компанії – встановлення аутсорсинговою компанією певної норми прибутковості	– розподіл постійних витрат, у тому числі загальновиробничих витрат аутсорсингової компанії, на весь обсяг замовлень – оплата підприємством-замовником лише фактично відпрацьованого часу або виконаної роботи – зниження вартості матеріалів через можливість використання аутсорсинговою компанією оптових закупівель
СУМА 1	СУМА 2
Якщо СУМА 1 > СУМА 2, то впровадження аутсорсингу для підприємства однозначно є недоцільним.	Якщо СУМА 1 < СУМА 2, то впровадження аутсорсингу дозволить підприємству отримати економію.

Розробка автора

Окрему увагу слід приділити становищу працівників, що разом із підрозділом переходять до штату аутсорсингової компанії. З одного боку, вони стикаються із значними змінами у політиці оплати праці та соціального забезпечення, змінами умов праці та її інтенсивності, змінами правил внутрішнього розпорядку та організації робочих місць тощо. У деяких випадках виведення підрозділу зі складу підприємства супроводжується скороченням облікової чисельності персоналу. Однак, з іншого боку, зростання обсягів трудового навантаження дозволяє істотно підвищити рівень заробітної платні. Це пояснюється тим, що кожне окремо узятє підприємство-замовник буде оплачувати лише фактично відпрацьований час, але кожний працівник аутсорсингової компанії обслуговуватиме декілька таких підприємств, а отже, його заробітна платня буде значно вищою, ніж на попередньому місці роботи.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні необхідність в аутсорсингу зростає з цілком об'єктивних причин. Підприємства не бажають відволікати кошти на фінансування непрофільних функцій, а тому все активніше користуються послугами аутсорсингових компаній. Для останніх результатом такого співробітництва є зростання обсягів прибутку та розширення

сфери діяльності. А от для підприємств-замовників економічний ефект від впровадження аутсорсингу може існувати тільки, коли передача виробничої або управлінської функції на аутсорсинг супроводжується зниженням вартості аутсорсингової послуги. У свою чергу таке зниження можливе лише у випадку, коли скорочення питомих змінних витрат перевищує приріст питомого маржинального доходу. Крім того, при розрахунку загального економічного ефекту від впровадження аутсорсингу, обов'язково потрібно враховувати трансакційні витрати та ризики подальшої співпраці з аутсорсинговою компанією. Що ж стосується працівників підприємства-замовника, то їх перехід до штату аутсорсингової компанії супроводжується одночасним зростанням трудового навантаження та заробітної платні. Особливо слід зазначити, що наявність різних типів та моделей аутсорсингу передбачає необхідність подальшої розробки нових методик визначення економічного ефекту від його впровадження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Денисова Є. Обережно! Аутсорсинг персоналу / Є. Денисова // Охорона праці. – 2012. – № 12. – С. 54-55.
2. Ермошкин Н. Аутсорсинг – готов ли к нему украинский рынок? / Н. Ермошкин // Корпоративные системы. – 2005. – № 1. – С. 52-55.
3. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16-25.
4. Кузнецов В.М. Аутсорсинг: новое слово в управлении / В.М. Кузнецов, А.Д. Андреев // Эко. – 2005. – № 6. – С. 79-100.
5. Лігоненко Л.О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу / Л.О. Лігоненко, Ю.Ю. Фролова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6(48). – С. 115-125.
6. Максименко І.Я. Аутсорсинг як стратегічний напрям розвитку виробничої кооперації / І.Я. Максименко // Держава та регіони. Сер. «Економіка та підприємництво». – 2007. – № 6. – С. 96-100.
7. Партин Г.О. Оцінювання ефективності впровадження аутсорсингових операцій у господарську діяльність підприємств / Г.О. Партин, О.В. Дідух // Міжнародна економічна політика : наук. журнал / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; голов. ред. Д.Г. Лук'яненко. – 2012. – Спец. вип. : у 2 ч. – Ч. 2. – С. 261-268.
8. Передвигин Д.В. Аутсорсинг – менеджмент XXI века / Д.В. Передвигин // Эко. – 2005. – № 8. – С. 68-77.
9. Соломонов А. Аутсорсинг: помощь извне / А. Соломонов // Справочник экономиста. – 2013. – № 1. – С. 77-84.
10. Спарроу Э. Успешный IT-аутсорсинг / Э. Спарроу; пер. с англ. – М. : Кудиц-образ, 2004. – 288 с.
11. Хейвуд Дж. Брайан Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Хейвуд Дж. Брайан; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 176 с.

УДК 338.48:332.364, 332.365

Комліченко О.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри природничо-наукової підготовки

Одеського національного політехнічного університету

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена систематизації факторів розвитку туризму в країні, доповнена їх класифікація. Визначено вплив зовнішніх факторів на обсяги надання туристичних послуг. Окреслено можливості і загрози розвитку туристичної галузі в регіоні.

Ключові слова: фактори розвитку, класифікація факторів, туристична галузь, факторний аналіз.

Комліченко О.А. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена систематизации факторов развития туризма в стране, дополнена их классификация. Выявлено влияние внешних факторов на объемы предоставления туристических услуг. Названы возможности и угрозы развития туристической отрасли в регионе.

Ключевые слова: факторы развития, классификация факторов, туристическая отрасль, факторный анализ.

Komlichenko O.A. FACTOR FOR THE DEVELOPMENT OF TOURISM INDUSTRY

The article is devoted to systematize the factors of tourism development in the country, complemented by their classification. The influence of external factors on the volume of tourist services. The possibilities and threats to tourism development in the region.

Keywords: development factors, classification factors, the tourism industry, factor analysis.

Постановка проблеми. В умовах значного заострення конкуренції, глобалізації та регіоналізації господарських зв'язків туристичній галузі недостатньо володіти ресурсним потенціалом для здійснення успішної економічної діяльності та розвитку. Конкурентні переваги галузі на міжнародному ринку залежать від зовнішніх умов функціонування. Розвиток туристичної галузі забезпечить приплив у країну іноземної валюти, сприятиме освоєнню менш розвинених районів регіону, дозволить включити у господарський обіг невикористані іншими галузями природні ресурси. Це дасть поштовх розвитку інфраструктури й сприятиме зайнятості місцевого населення. Тому

визначення факторів, які впливають на розвиток туристичної галузі, та оцінка цих впливів є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На розвиток туристичної галузі впливає велика кількість факторів: постійних та змінних. Тому їх систематизація та оцінка впливу постійно знаходяться в центрі уваги науковців. Так, О.М. Азарян та Н.Л. Жукова досліджують фактори, «що обмежують розвиток рекреаційної сфери і туризму в Україні й окремих її регіонах», та пропонують розробити «антикризові заходи для відновлення рекреаційної сфери з метою подальшого її розвитку і досягнення економічного зростання» [2, с. 22].