

МІСЦЕ І РОЛЬ АУТСОРСИНГУ В СФЕРІ ПОСЛУГ І ВИРОБНИЦТВІ

ЛАБЖАНІЯ Р. Г.

УДК 338.242

Лабжання Р. Г. Місце і роль аутсорсингу в сфері послуг і виробництва

У статті визначено основні поняття та види аутсорсингу. Особливу увагу приділено міжнародному аутсорсингу та його ролі в економіці країн, що розвиваються. Визначено, що у розвинутих країнах аутсорсинг став важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг підприємства. В Україні цей процес відбувається не так швидко, однак із загостренням конкуренції на внутрішньому ринку, розвитком інтеграційних процесів усе більше підприємств визнають його переваги й доцільність. Встановлено, що використання аутсорсингу спрямоване на стабілізацію розвитку підприємства, ефективне використання його внутрішнього потенціалу, підвищення гнучкості та адаптивності до змін у ринковому середовищі, пошук нових ринкових можливостей, підвищення здатності підприємства до впровадження інновацій.

Ключові слова: аутсорсинг, геопланетарна мережа, ТНК, ринок інформаційних технологій, виробничий аутсорсинг.

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Лабжання Рамаз Георгійович – аспірант, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: ramario_88@mail.ru

УДК 338.242

Лабжання Р. Г. Место и роль аутсорсинга в сфере услуг и производстве

В статье определены основные понятия и виды аутсорсинга. Особое внимание уделено международному аутсорсингу и его роли в экономике развивающихся стран. Определено, что в развитых странах аутсорсинг стал важным инструментом обеспечения конкурентных преимуществ предприятия. В Украине этот процесс происходит не так быстро, но с обострением конкуренции на внутреннем рынке, развитием интеграционных процессов все больше предприятий признают его преимущества и целесообразность. Установлено, что использование аутсорсинга направлено на стабилизацию развития предприятия, эффективное использование его внутреннего потенциала, повышение гибкости и адаптивности к изменениям в рыночной среде, поиск новых рыночных возможностей, повышение способности предприятия к внедрению инноваций.

Ключевые слова: аутсорсинг, геопланетарная сеть, ТНК, рынок информационных технологий, производственный аутсорсинг.

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Лабжання Рамаз Георгиевич – аспірант, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: ramario_88@mail.ru

UDC 338.242

Labzhaniya R. G. Place and Role of Outsourcing in the Sphere of Services and Production

The article defines main notions and types of outsourcing. Special attention is paid to the international outsourcing and its role in economy of developing countries. The article identifies that outsourcing became an important instrument of ensuring competitive advantages of an enterprise in developed countries. This process in Ukraine is not so fast, but more and more enterprises recognise its advantages and expediency due to development of competition in the domestic market and development of integration processes. The article establishes that the use of outsourcing is directed at stability of development of an enterprise, efficient use of its internal potential, increase of flexibility and adaptiveness to changes in the market environment, search for new market possibilities and increase of capability of an enterprise to introduce of innovations.

Key words: outsourcing, geo-planetary network, MNC, information technologies market, production outsourcing.

Pic.: 1. **Bibl.:** 8.

Labzhaniya Ramaz G. – Postgraduate Student, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: ramario_88@mail.ru

Сучасний стан світової економіки характеризується високим ступенем економічної взаємозалежності країн, зумовленої змінами в організаційній структурі світового виробництва, розвитком транснаціональної торгівлі та інвестицій, міжнародного поділу праці та аутсорсингу, наявністю багатонаціональних компаній, тісними інформаційними зв'язками.

Актуальність розгляду аутсорсингу пов'язана з його широким розповсюдженням у світі, оскільки його застосування дозволяє значною мірою підвищити конкурентоспроможність корпорацій за рахунок зниження витрат, раціоналізації виробничої та управлінської діяльності, фокусування на інноваціях.

Метою статті є виявлення форм і методів впливу аутсорсингу на формування глобальної аутсорсингової мережі в різних сферах світового господарства.

Аутсорсинг відкриває можливості для країн, що мають підготовлених фахівців, які можуть якісно, але за більш низьку плату, ніж, наприклад, у США, Англії

чи Німеччини, виконувати на постійній основі вигідні і добре оплачувані замовлення – насамперед, у галузі інформаційних технологій. Зауважимо, що аутсорсинг як новий вектор у функціонуванні світової економіки з'явився саме завдяки розвитку інформаційних технологій, які зробили можливим швидко і надійну передачу практично необмежених обсягів інформації між компаніями різних країн. При цьому саме інформаційні технології, хоча і не тільки вони, стали головною сферою застосування аутсорсингу, оскільки вони перетворилися на основний важіль швидкого науково-технічного та економічного розвитку багатьох країн.

Питанням розвитку аутсорсингу присвячені чисельні праці таких вітчизняних вчених, як: Алімова Т., Боков В., Брінь П., Вайнштейн В., Добронравов О., Лосев С., Мельник О. та інших. Даній проблематиці також присвячені дослідження зарубіжних дослідників, таких як: Баден-Фуллер С., Брюс Д. Дж., Вількокс Л. П., Кетлер К., Таргет Д., Хант В., Хейвуд Дж. Б., Хендрі Дж. та інших.

У літературі частіше поняття «аутсорсинг» як економічне явище розглядається з практичної точки зору, у рамках теорії менеджменту і маркетингу. Наприклад, Дж. Брайан Хейвуд визначає аутсорсинг як «переклад внутрішнього підрозділу або підрозділів підприємства і всіх пов'язаних з ними активів в організацію постачальника послуг, що пропонує надавати якусь послугу протягом визначеного часу за обумовленою ціною» [1].

Основною тенденцією в розвитку ринку аутсорсингу є ускладнення переданих функцій і бізнес-процесів, від традиційно другорядних, некритичних для конкурентоспроможності компанії, до функцій, що базуються на навичках і знаннях, складових «ключові компетенції» компанії. Кількість функцій, що передаються на виконання зовнішнім підрядникам, і швидкість укладання нових договорів з аутсорсингу постійно збільшуються. На аутсорсинг передаються розробка, впровадження і підтримка систем інформаційних технологій, сервіс-центрів, бухгалтерський облік і фінансовий аналіз, обробка медичних записів, біотехнології і т. д.

Незважаючи на новизну і модність терміна, бажання передати професіоналам якісь функції, які вони можуть виконувати більш якісно і менш затратно, було завжди. Укрупнення компаній, ускладнення виробничих функцій приводять до необхідності їх формалізації, використання нових дорогих технологій, а також підтримки керованості в умовах дуже швидкого розвитку. У конкурентних галузях виникає необхідність в оптимізації витрат, зниженні витрат, при збереженні високої якості виробництва товарів і послуг.

Аутсорсинг можна визначити і як спосіб кооперування. Але на відміну від інших способів кооперації – підряду, субпідряду, сервісного обслуговування – аутсорсинг – це стратегія управління компанією, а не просто вид партнерської взаємодії, він припускає певну реструктуризацію виробництва корпорації та її зв'язків. Субпідряд, як правило, відноситься до спільної роботи по якомусь конкретному замовленню або групі замовлень, будь то на тимчасовій або постійній основі, тоді як «класичний» аутсорсинг пов'язаний з «життєвим циклом» компанії як такої. Аутсорсинг, таким чином, має на увазі дуже тісні взаємини між сторонами, інтеграції на основі більш глибокої «вартісної спеціалізації».

Таким чином, мета аутсорсингу – дозволити будь-якій компанії сфокусувати всі свої зусилля на вирішенні основних завдань – зростання конкурентоспроможності, просування свого профільного товару на ринки країни та світу. Супутні проблеми фірми делегується організаціям, для яких отримання таких повноважень є ключовим видом діяльності. Аутсорсинг дозволяє підвищити виробничу ефективність фірми шляхом скорочення витрат, прискорення адаптації до умов зовнішнього середовища, поліпшення якості продукції та послуг, зменшення ризиків.

Поширені такі види аутсорсингу: виробничий аутсорсинг, аутсорсинг бізнес-процесів, географічний (перенесення частини бізнесу на тривалий термін у країни з низькими витратами на виробництво) та аутсорсинг набору персоналу (*Recruitment Process Outsourcing*) (рис. 1). Така класифікація є базовою, однак зовсім не вичерпною.

Фахівці Інституту аутсорсингу (*The Outsourcing Institute, USA*) у своїх дослідженнях виділяють аутсорсинг інформаційних технологій як родоначальника сучасного аутсорсингу і лідера ринку.

Виробничий аутсорсинг, який відіграє останнім часом усе більшу роль у діяльності низки компаній, передбачає, що компанія віддає частину свого ланцюжка виробничих процесів або цілком весь цикл виробництва сторонній компанії. Крім того, можливий варіант продажу частини своїх підрозділів іншим компаніям і подальшу взаємодію з ними вже в рамках аутсорсингу. У даний час більше половини промислових компаній світу передали на аутсорсинг хоча б один компонент свого виробничого процесу.

Однак, на нашу думку, певну дослідницьку цікавість визиває аутсорсинг набору персоналу.

Прикладом використання виробничого аутсорсингу є передача в 2006 р. концерном *Airbus* (Франція) частини своїх функцій з виробництва пасажирських авіалайнерів зовнішнім підрядникам, а саме, передано виробництво 30% деталей для моделі літака А-350 і 15% для А-320 підприємствам-партнерам у Росії та Китаї. Ці заходи дозволять концерну щорічно економити близько 2 млрд євро і на 40% скоротити термін розробки нових моделей [4].

Виробничий аутсорсинг дозволяє компанії зосередитися на розробці нових продуктів і послуг, що важливо в умовах стрімко змінюваних технологій і попиту

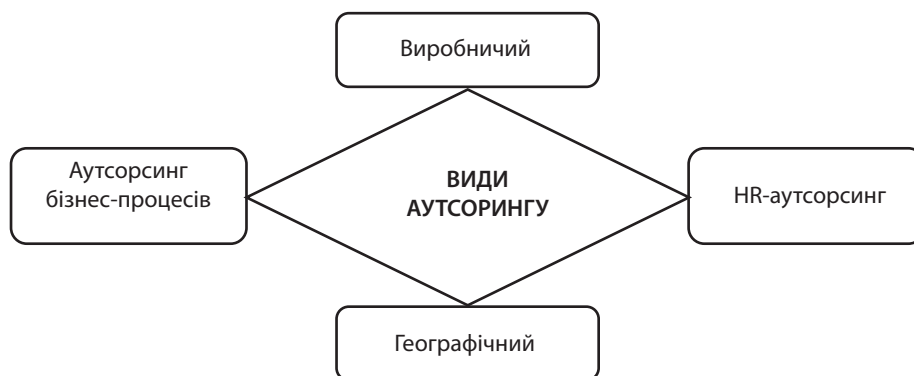


Рис. 1. Класифікація аутсорсингової діяльності [4]

для забезпечення конкурентної переваги. За допомогою його застосування можна збільшити гнучкість виробництва, тому на невеликих заводах простіше займатися перебудовою виробничого процесу і диверсифікувати продукцію, що випускається. Також він дозволяє вести бізнес на ринках з дешевою робочою силою.

Аутсорсинг бізнес-процесів включає передачу сторонній організації окремих бізнес-процесів, які не є для компанії основними, бізнесстворюючими. З їх числа на аутсорсинг можуть бути передані управління персоналом, бухгалтерський облік, маркетинг, реклама, логістика. Більше 90% сучасних підприємств використовують аутсорсинг хоча б одного бізнес-процесу. Наприклад, компанія *American Data Processing* (США) розраховує з аутсорсингу зарплату більш ніж для 30 млн людей, оборот компанії перевищує 7 млрд дол. [4].

Аутсорсинг інформаційних технологій (ІТ-аутсорсинг) – це передача спеціалізованій компанії повністю або частково функцій, пов'язаних з інформаційними технологіями, а саме: обслуговування мережевої інфраструктури; проектування і планування автоматизованих бізнес-систем із подальшим постійним розвитком і супроводом; системна інтеграція; розміщення корпоративних баз даних на серверах спеціалізованих компаній; створення та підтримка публічних Web-серверів; управління інформаційними системами; придбання в лізинг комп'ютерного обладнання, офшорне програмування.

Основними мотивами компаній, що використовують аутсорсинг, є бажання сконцентруватися на основному виді діяльності, підвищити якість виконання непрофільних функцій і якість обслуговування клієнтів, домогтися зниження витрат на їх виконання: ефективність організації знижується, коли вартість внутрішньої транзакції починає дорівнювати вартості зовнішньої. Внутрішні проекти організації з підвищення ефективності можуть стати дорогими, що вимагають великих витрат часу і ресурсів. Основною перевагою, одержуваною від аутсорсингу, є зниження витрат на виробництво кінцевого товару фірми за рахунок більш глибокої спеціалізації фірми-партнера. Крім того, виникають ефект масштабу, а також ефект накопичених знань і досвіду.

Як економічне явище аутсорсинг виріс з практичної діяльності. Витоки його практичного застосування відносять до 30-х рр. ХХ ст. – періоду високої конкуренції в автомобілебудуванні. Провідний менеджер автомобільної компанії «General Motors» А. Слоун застосував новий метод управління організацією виробництва – ряд виробничих допоміжних функцій був переданий спеціалізованим фірмам. Метод кооперації вузькоспеціалізованих виробництв забезпечив компанії за кілька років завоювання американського ринку автомобілів. Новацією А. Слоуна стала методологія аутсорсингу. У даний час, за оцінкою І. Г. Володимирової і А. В. Дубинського [5], що досліджували стратегію розвитку автомобільних компаній, індекс аутсорсингу, що характеризує ступінь кооперації і комбінування бізнес-процесів для автомобільної компанії Ford, становить 90%, лише десята частина від вартості кінцевої продукції – автомобіля Ford – додається власне в самій компанії.

Для сучасної економіки характерно «стиснення» компаній, тобто компанії, будучи економічними одиницями суспільства, виконують переважно одну економічну функцію, наприклад збут або виробництво, або управління виробничим процесом. Прикладом такої спеціалізації та спрощення виробничих процесів є реорганізація виробництва концерну «Вольво» в останнє десятиліття минулого століття. Зіткнувшись з проблемою збільшення власних виробничих витрат, зростанням собівартості продукції, що призвело до падіння її конкурентоспроможності, керівництво концерну скоротило втричі кількість постачальників, скасувало вхідний контроль поставок, а функції тестування і контролю якості деталей поклали на самих постачальників або сторонні організації. Власне виробництво і технологічна лінія спростилися, постачальники та підрядники поставляли вже не окремі деталі, а цілі агрегати. При цьому якщо в готовому автомобілі не працював агрегат, то постачальник такого агрегату компенсував вартість всього автомобіля. Компанія ІКЕА, яка не має у своїй структурі власного виробництва, уже багато років працює з 12500 зовнішніми постачальниками, виносячи на аутсорсинг весь виробничий процес, збут і логістику [2].

Вітчизняний ринок вимагає послуг аутсорсерів найчастіше в галузі ІТ-технологій, фінансового аналізу та логістики. Це пояснює той істотний факт, що з погляду міжнародного розподілу праці аутсорсинг одержав розвиток саме у сфері програмного забезпечення й фінансових послуг, коли розвиток міжнародних мереж, насамперед перенесення інформації, пов'язаних з розвитком Інтернету, дозволяє з мінімальними витратами здійснювати транзакції, практично у будь-якій країні світу.

У світовому рейтингу виробників програмного забезпечення Україна займає 15 місце. У нашій країні налічується біля тисячі компаній, що займаються розробкою ПЗ: у сфері зайнято близько 25 – 30 тисяч українських фахівців [4].

Тобто, найбільшого розвитку в Україні досяг аутсорсинг бізнес-процесів. Водночас виробничий аутсорсинг покищо знаходиться на стадії свого зародження. При виробничому аутсорсингу компанія віддає частину своїх виробничих процесів або цілком весь цикл виробництва сторонній компанії. Крім того, можливий варіант продажу частини своїх підрозділів іншим компаніям і подальша взаємодія з ними вже у рамках аутсорсингу. Це дозволяє сконцентруватися на виробництві нових видів продукції. Однак при цьому існує ризик створення за власні кошти конкурента. Прикладом успішного використання цього різновиду аутсорсингу можуть бути рекламні агенції, які використовують потужності типографій або будівельні компанії, які на різних етапах свого бізнес-процесу передають виконання архітектурно-проектних, монтажних робіт стороннім виконавцям.

Слід зазначити, що особливістю застосування аутсорсингу в Україні є його епізодичність і фрагментарність. Найбільш поширеними причинами, які сповільнюють темпи використання аутсорсингу вітчизняними підприємствами, є невпевненість у професійності потенційного виконавця та економічна невідповідність передачі. Ці дві причини свідчать про слабо розвинутий

ринок аутсорсингових послуг в Україні. Серед інших причин доцільно виділити такі: неволодіння інформацією та можливість витоку конфіденційної інформації, що є свідченням того, що частина підприємств через певні мотиви не адаптувалися до сучасних умов господарювання і не здійснює пошуку нових форм управління бізнесом. Ще одним обмеженням широкого використання переваг аутсорсингу є недостатньо розвинуте інфраструктурне й інституціональне середовище здійснення аутсорсингових операцій, а також відсутність відповідного законодавчого визначення й регулювання процесів аутсорсингу [5].

Розбудова інформаційного суспільства, перехід до пріоритетного науково-технологічного та інноваційного розвитку, впровадження ІТ в усі сфери життєдіяльності держави детермінували виникнення та розвиток нових технологій менеджменту, таких як аутсорсинг, аутстафінг та інших [6].

Таким чином, відбувається становлення інноваційної інфраструктури, яка визначає нову якість економічного зростання країн. Стратегія лідію-му продуктивних сил за рахунок науки і освіти збільшує можливості великих країн у науково-технічних інноваціях і покращує якість робочої сили [7, 8]. Наприклад, як основний актив для розвитку аутсорсингу Індія пропонує свою високоосвічену і кваліфіковану робочу силу. Країна знаходиться на другому місці за обсягом англо-мовних співробітників і володіє наймасштабнішою системою вищої освіти у світі, а саме, налічує 250 університетів і 10 500 коледжів. Постійно відбуваються поліпшення в телекомунікаційній інфраструктурі країни – ціни знижуються (наприклад, на 45% у 2002 р.), збільшується доступність дешевих і ефективних Інтернет-технологій. Держава проводить сприятливу політику, що стимулює прихід іноземних компаній у країну, проводячи закони, що забезпечують податкові пільги, захист патентів і жорсткість регулювання у сфері порушень прав на програмне забезпечення та інтелектуальну власність [3].

ВИСНОВКИ

У розвинутих країнах аутсорсинг став важливим інструментом забезпечення конкурентних переваг підприємства. В Україні цей процес відбувається не так швидко, однак із загостренням конкуренції на внутрішньому ринку, розвитком інтеграційних процесів усе більше підприємств визнають його переваги і доцільність. Використання аутсорсингу спрямоване на стабілізацію розвитку підприємства, ефективне використання його внутрішнього потенціалу, підвищення гнучкості та адаптивності до змін у ринковому середовищі, пошук нових ринкових можливостей, підвищення здатності підприємства до впровадження інновацій.

Аутсорсинг стимулює розвиток конкуренції, підтримуючи олігопольні та монополістичні структури світової економіки, надаючи можливість входу на ринки новим суб'єктам, усуваючи домінуюче становище окремих компаній на ринку. З іншого боку, великі компанії, володіючи потужними ресурсами, постійно збільшують частку своєї присутності на міжнародних ринках, роз-

ширюючи географічні межі, ставлячи під контроль все більше виробництв, тобто посилюючи функцію контролю над економіками країн. Усе більше компаній переходять на так звану «міжнародну мережеву модель організації діяльності», яка сприяє підвищенню ефективності, зниження фінансових, виробничих, технологічних, політичних ризиків.

Таким чином, традиційні вертикально інтегровані західні компанії поступово замінюються транснаціональними горизонтальними мережевими структурами. Причому мова йде про формування геопланетарної виробничо-функціональної мережі. Формою присутності компанії в економіці країни є створення так званих «сервісних центрів», що належать ТНК, але географічно розташованих у країнах з дешевою робочою силою. Вони інтегрують науково-технічні, виробничі потенціали різних країн, забезпечують цілодобову роботу у своїх сервісних центрах, розташованих по всьому світу, працюючи тим самим на постійне зниження витрат.

Транснаціональні сервісні компанії, пропонуючи послуги аутсорсингу, вступають у конкурентну боротьбу з національними аутсорсинговими компаніями, пропонуючи більш низькі ціни. Вони готові мінімізувати свій прибуток заради завоювання ринків. При цьому несуть досить великі витрати, зумовлені високими зарплатами, які пропонуються фахівцям, переманюючи у національних аутсорсингових компаній.

У цілому аутсорсинг – це нова форма розвитку виробничо-економічних відносин, орієнтованих на інтеграцію і заміну товарних зв'язків виробничо-функціональними. Отже, можна говорити про формування мобільної адаптивної міжнародної та геопланетарної мережі, що прискорює розвиток економічної глобалізації в сучасному суспільстві. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в пошуках конкурентних переваг / Дж. Брайан Хейвуд / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 176 с.
2. Аутсорсинг – это форма взаимоотношений с клиентом. 14.05.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pcweek.ru>
3. Новости. Деловая газета «Взгляд» от 5.10.2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vz.ru>
4. The Outsourcing Institute, USA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.outsourcing.com>
5. Міжнародні фінанси [Текст]: навчальний посібник для студентів ВНЗ / Ю. Г. Козак [та ін.]; ред. Ю. Г. Козак [та ін.]. – Вид. 3-тє, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 639 с.
6. Міжнародні економічні відносини [Текст]: навчальний посібник для студентів менеджерських спеціальностей / Н. М. Волоснікова, С. О. Клімова, С. І. Архієреєв. – Х.: НТУ «ХПІ», 2010. – 271 с.
7. Мировая экономика: прогноз до 2020 года [Текст] / Под ред. Дынкина А. А., Королева И. С., Мачавариани Г. И. – М.: Магистр, 2007. – 429 с.
8. Сальваторе Д. Международная экономика [Текст]: учебник / Д. Сальваторе. – М.: Ивесу, 2008. – 292 с.

Науковий керівник – Сідоров В. І., кандидат економічних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин і туристичного бізнесу Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

REFERENCES

"Outsourcing – eto forma vzaimootnosheniy s klientom" [Outsourcing – a form of relationship with the customer]. <http://www.pcweek.ru>

Brayan Kheyvud, Dzh. *Autsorsing: v poiskakh konkurent-nikh preimushchestv* [Outsourcing: In Search of a competitive advantage]. Moscow: Viliams, 2004.

Kozak, Yu. H. *Mizhnarodni finansy* [International finance]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.

Mirovaia ekonomika: prognoz do 2020 goda [The World Economy: Forecast to 2020]. Moscow: Magistr, 2007.

"Novosti. Delovaia gazeta «Vzgliad» ot 5.10.2012 g." [News. The business newspaper "Sight" from 5.10.2012]. <http://www.vz.ru>

Salvatore, D. *Mezhdunarodnaia ekonomika* [International Economics]. Moscow: Ivesu, 2008.

The Outsourcing Institute, USA. <http://www.outsourcing.com>

Volosnikova, N. M., Klimova, S. O., and Arkhiereiev, S. I. *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny* [INTERNATIONAL economic relations]. Kharkiv: NTU "KhPI", 2010.

УДК 339.138:65.011

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЯКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

СТРУПИНСЬКА Н. В.

УДК 339.138:65.011

Струпинська Н. В. Пропозиції щодо якісного оцінювання ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства

Мета статті полягає в розробленні пропозицій щодо якісного оцінювання ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства за рахунок побудови функцій приналежності та визначення меж інтервалів якісних рівнів загальної ефективності маркетингової діяльності та її складових щодо чітких і нечітких умов розподілу їх кількісних параметрів. У результаті дослідження було обґрунтовано доцільність використання теорії нечітких множин з метою якісного оцінювання ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства за рахунок побудови функцій приналежності кількісних значень інтегральних показників складових ефективності маркетингової діяльності до її якісних рівнів щодо чітких і нечітких умов приналежності. Запропоновано блок-схему етапів якісного оцінювання ефективності маркетингової діяльності промислового підприємства. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є обґрунтування методичного підходу щодо розробки заходів з метою подальшого забезпечення ефективності маркетингової діяльності.

Ключові слова: ефективність маркетингової діяльності, інтегральний показник, теорія нечітких множин, функції приналежності, чіткі та нечіткі умови приналежності.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 9.

Струпинська Наталія Василівна – аспірантка, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: natalystrupinskaya@yahoo.com

УДК 339.138:65.011

UDC 339.138:65.011

Струпинская Н. В. Предложения по качественному оцениванию

эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия
Цель статьи состоит в разработке предложений по качественному оцениванию эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия за счет построения функций принадлежности и определения границ интервалов качественных уровней общей эффективности маркетинговой деятельности и ее составляющих по четким и нечетким условиям распределения их количественных параметров. В результате исследования была обоснована целесообразность использования теории нечетких множеств с целью качественной оценки эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия за счет построения функций принадлежности количественных значений интегральных показателей составляющих эффективности маркетинговой деятельности к ее качественным уровням по четким и нечетким условиям принадлежности. Предложена блок-схема этапов качественной оценки эффективности маркетинговой деятельности промышленного предприятия. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является обоснование методического подхода к разработке мероприятий по дальнейшему обеспечению эффективности маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: эффективность маркетинговой деятельности, интегральный показатель, теория нечетких множеств, функции принадлежности, четкие и нечеткие условия принадлежности.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Формул.:** 6. **Библ.:** 9.

Струпинская Наталья Васильевна - аспирант, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: natalystrupinskaya@yahoo.com

Strupynska N. V. Proposals on the Quality Assessment of Efficiency of Marketing Activity of an Industrial Enterprise

The goal of the article lies in development of proposals on quality assessment of efficiency of marketing activity of an industrial enterprise by means of construction of a functions of membership and identification of borders of intervals of quality levels of general efficiency of marketing activity and its components by clear and unclear conditions of distribution of their quantity parameters. In the result of the study, the article justified expediency of the use of the theory of fuzzy sets with the aim of a quality assessment of efficiency of marketing activity of an industrial enterprise by means of construction of functions of belonging of quantity values of integral indicators of components of efficiency of marketing activity to its quality levels by clear and unclear conditions of membership. The article offers a flow chart of the stages of quality assessment of efficiency of marketing activity of an industrial enterprise. The prospects of further study in this direction is justification of the methodical approach to development of measures on further ensuring of efficiency of marketing activity.

Key words: efficiency of marketing activity, integral indicator, theory of fuzzy sets, membership functions, clear and unclear conditions of membership.

Pic.: 2. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 9.

Strupynska Nataliia V. – Postgraduate Student, Department of Economics, organization and business planning, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: natalystrupinskaya@yahoo.com