

References: 1. Ponomarenko V. S. Stratehiia rozvytku pidpriemstva v umovakh kryzy : monohrafiia / V. S. Ponomarenko, T. O. Trydid, M. O. Kyzym. – Kh. : INZHEK, 2003. – 328 p. 2. Salitov L. R. Ustoychivoye razvitiye i kachestvo ekonomicheskogo rosta / L. R. Salitov // Ekonomicheskiye nauki. – 2008. – No. 11(48). – Pp. 140–146. 3. Kushnir T. B. Suchasni napriamky doslidzhen sutnosti stiikoho rozvytku pidpriemstva / T. B. Kushnir, Yu. V. Sydorenko // Visnik SumDU. Seriya "Ekonomika". – 2010. – No. 1. – Pp. 148–152. 4. Arustamov E. A. Ekonomicheskaya ustoychivost razvitiya malykh i srednikh predpriyatiy [Electronic resource] / E. A. Arustamov, A. M. Gromov. – Access mode : referent.mubint.ru/8/5408. 5. Korchagina E. V. Sravnitelnyy analiz otchetnosti ustoychivogo razvitiya rossiyskikh i zarubezhnykh kompaniy. Problemy sovremennoy ekonomiki [Electronic resource] / E. V. Korchagina. – Access mode : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2249>. 6. Turchin P. V. Na porogye velikikh otkrytiy [Electronic resource] / P. V. Turchin. – Access mode : www.strf.ru/science.aspx?CatalogId=222&d_no=16806. 7. Podlazov A. V. Teoriya samoorganizovannoy kritichnosti – nauka o slozhnosti [Electronic resource] / A. V. Podlazov. – Access mode : <http://nonlin.ru/articles/podlazov/soc>. 8. Chepa M.-L. A. Vid "Bozhestvennoy proporcii" do zakonimosti henezhy khrystyianstva, abo Synerhetika na problemnomu poli psykhoistorii // Problemy zahalnoi ta pedahohichnoi psykholohii. Vol. XIII. : zb. nauk. pr. In-tu psykholohii imeni H. S. Kostiuka NAPN Ukrainy [Electronic resource] / M.-L. A. Chepa. – Access mode : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gym/pspp/2011_13_2/430-436pdf. 9. Khaken G. Sinergetika / G. Khaken. – M. : Mir, 1980. – 406 p. 10. Nikolis G. Samoorganizatsiya v neravnovesnykh sistemakh / G. Nikolis, I. Prigozhin. – M. : Mir, 1979. – 512 p. 11. Strannye attraktory / per. s angl. ; pod red. Ya. G. Sinaya, L. P. Shilkova. – M. : Mir, 1981. – 253 p. 12. Malinetskiy G. G. Sovremennyye problemy nelineynoy dinamiki / G. G. Malinetskiy, A. B. Potapov. – Izd. 2-e, ispravl. i dop. – M. : Editorial URSS, 2002. – 360 p. 13. Waldrop M. M. Complexity: The emerging science at the edge of order and chaos / M. M. Waldrop. – New York : Touchstone, 1993. 14. Lopatnikov L. I. Ekonomiko-matematicheskii slovar: Slovar sovremennoy ekonomicheskoy nauki / L. I. Lopatnikov. – 5-e izd., pererab. i dop. – M. : Delo, 2003. – 520 p. 15. Rayzberg B. A. Sovremennyy ekonomicheskii slovar / B. A. Rayzberg, L. Sh. Lozovskiy, E. B. Starodubtseva. – 5-e izd., pererab. i dop. – M. : INFRA-M, 2006. – 495 p. 16. Sotsiologicheskii entsiklopedicheskii slovar / red.-koordinatorka G. V. Osipov. – M. : Izd. In-ta sotsiologii RAN, 1998. – 694 p. 17. Borisov A. B. Bolshoy ekonomicheskii slovar / A. B. Borisov. – M. : Knizhnyy mir, 2003. – 895 p. 18. Bozhkova N. S. Pokazateli effektivnosti deyatelnosti predpriyatiy servisa [Electronic resource] / N. S. Bozhkova, O. I. Radina // IV Mezhdunar. stud. elektron. nauchn. konf. "Studencheskiy nauchnyy forum". – Access mode : www.rae.ru/forum2012/180/23. 19. Xin S. Conceptual research in tourism / S. Xin, J. Tribe, D. Chambers // Annals of Tourism Research. – 2013. – No. 41. – Pp. 66–68. 20. Xin S. Conceptual research in tourism / S. Xin, J. Tribe, D. Chambers // Annals of Tourism Research. – 2013. – No. 41. – Pp. 66–68. 20. Kontsepsiia statystyky posluh [Electronic resource]. – Access mode : www.ukrstat.gov.ua/. 21. Khaken G.

Mozhem li my primenyat sinergetiku v naukakh o cheloveke [Electronic resource] / G. Khaken // Sinergetika. – Access mode : spkurdyumov.narod.ru/Haken7.htm. 22. Paul Strathern. Kant in 90 minutes. Chicago : Ivan R. Dee [Electronic resource] / perevod S. Zubkova. – Access mode : psylib.ukrweb.net/books/stret01/bxt14.htm. 23. Sobol S. M. Strukturni parametry rozvytku maloho biznesu v Ukraini [Electronic resource] / S. M. Sobol. – Access mode : ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/748/1/Sobol.pdf.

Інформація про авторів

Мазаракі Анатолій Антонович – докт. екон. наук, професор, ректор Київського національного торговельно-економічного університету (02156, Україна, м. Київ, вул. Киото, 19, e-mail: knteu@knteu.kiev.ua).

Ведмід Надія Іванівна – канд. екон. наук, докторант, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу Київського національного торговельно-економічного університету (02156, Україна, м. Київ, вул. Киото, 19, e-mail: nadijaw@ukr.net).

Информация об авторах

Мазаракі Анатолій Антонович – докт. екон. наук, професор, ректор Київського національного торгово-економічного університету (02156, Україна, г. Київ, ул. Киото, 19, e-mail: knteu@knteu.kiev.ua).

Ведмід Надежда Іванівна – канд. екон. наук, докторант, доцент кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу Київського національного торгово-економічного університету (02156, Україна, г. Київ, ул. Киото, 19, e-mail: nadijaw@ukr.net).

Information about the authors

A. Mazaraki – Doctor of Science in Economics, Professor, Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto St., 02156, Kyiv, Ukraine, e-mail: knteu@knteu.kiev.ua).

N. Vedmid – Ph.D. in Economics, doctoral student, Associate Professor of the Department of Hotel and Catering and Tourism Business of Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto St., 02156, Kyiv, Ukraine, e-mail: nadijaw@ukr.net).

Рецензент

докт. екон. наук,
професор Лепейко Т. І.

Стаття надійшла до ред.
18.06.2013 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ МЕЖФИРМЕННЫМИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

УДК 330.341

**Пушкарь А. И.
Курбатова Ю. Л.**

Основное внимание направлено на обоснование необходимости создания системы управления межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок. Сформулированы основные положения концептуального подхода к управлению группой предприятий. На основании учета ценности взаимоотношений рассмотрен понятийный аппарат концептуального подхода. В рамках сформулированных положений предложена модель трехфазного процесса управления межфирменными взаимоотношениями интегрированной группы. Раскрыта сущность ценностно-ориентированного подхода к управлению межфирменными взаимоотношениями, который выбран

в качестве базового. Выдвинута гипотеза о том, что элементы ценности взаимосвязаны и взаимообусловлены. Изложены принципы формирования и развития системы управления межфирменными взаимоотношениями.

Ключевые слова: межфирменные взаимоотношения, цель поставок, система управления, ценность, интегрированная группа, развитие.

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ МІЖФІРМОВИМИ ВІДНОСИНАМИ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАЧАНЬ

УДК 330.341

*Пушкар О. І.
Курбатова Ю. Л.*

Основну увагу спрямовано на обґрунтування необхідності створення системи управління міжфірмовими відносинами в ланцюгах постачань. Сформульовано основні положення концептуального підходу до управління групою підприємств. На основі врахування цінності відносин розглянуто понятійний апарат концептуального підходу. В межах сформованих положень запропоновано модель трифазного процесу управління міжфірмовими відносинами інтегрованої групи. Розкрито сутність ціннісно-орієнтованого підходу до управління міжфірмовими відносинами, який було обрано в якості базового. Висунуто гіпотезу про те, що елементи цінності взаємопов'язані і взаємообумовлені. Визначено основні принципи побудови системи управління міжфірмовими відносинами.

Ключові слова: міжфірмові відносини, ланцюг постачань, система управління, цінність, інтегрована група, розвиток.

CONCEPTUAL APPROACH TO THE MANAGEMENT OF INTERFIRM RELATIONS IN THE SUPPLY CHAIN

UDC 330.341

*A. Pushkar
Y. Kurbatova*

The necessity to create the system of interfirm relations management in the supply chain is considered. The main provisions of the conceptual approach for management of a group of enterprises were formulated. A model of a three-phase process of the interfirm relationships management for integrated group was offered. The essence of the value-oriented approach to the management of interfirm relationships, chosen as the basis, was revealed. It was hypothesized that the value's elements are interrelated and interdependent. The authors represented the principles of forming and developing the system of management.

Keywords: interfirm relationships, supply chain, management system, value, integrated group, development.

Усиление интеграционных тенденций в экономике привело к значительному усложнению структур взаимодействия предприятий, что существенным образом обостряет проблемы управления межфирменными взаимоотношениями. В современных условиях ведения бизнеса наблюдается тенденция к тесному сотрудничеству предприятий, которая связана с новой моделью конкуренции, сфокусированной на усилении конкурентоспособности предприятий, образующих цепь поставок [1].

Необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру рынка и быстро меняющуюся экономическую ситуацию вызывает необходимость управления межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок на базе системного целостного подхода.

Вопросами системного управления межфирменными взаимоотношениями занимались следующие авторы: Антоцишина Н. И., Григорак М. Ю. [2], Балабаниц А. В. [3], Верба В. А. [4], Кизим Н. А. [5], Пушкар А. И., Пилипенко А. А. [6], Тарнавская Н. П., Сивак Р. Б. [7] и др. Однако аспектам формирования концептуального подхода к управлению межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок в научной литературе не уделено достаточного внимания.

В этой связи целью статьи является разработка концептуального подхода к управлению межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок на примере предприятий отрасли энергетического машиностроения.

Первоочередной целью разработки концептуального подхода считается определение онтологии предметной области. Онтология формирует общее представление об объекте исследования и фиксирует понятийный аппарат концептуального подхода.

Цель поставок (объектное понимание) – это совокупность организаций, взаимодействующих в материальных, финансовых и информационных потоках, а также потоках услуг от источников исходного сырья до конечного потребителя.

Межфирменные взаимоотношения (МВ) – это многоаспектные отношения предприятий, которые отражают концепцию, форму, вид, характер взаимодействия между предприятиями в процессе реализации их совместной деятельности с целью получения ценностей межфирменных взаимоотношений и реализации ключевых компетенций сторон.

Партнер – участник межфирменных взаимоотношений (одна из сторон, вступающая в межфирменные взаимоотношения).

Интегрированная группа (ИГ) – совокупность предприятий, между которыми существуют долгосрочные и многократные межфирменные взаимоотношения, обусловленные зависимостью участия в единой цепи поставок, над которой создается система управления межфирменными взаимоотношениями.

Система управления межфирменными взаимоотношениями (СУМВ) – это система, задачами которой являются выработка и реализация управленческого воздействия субъектами управления на объекты управления с целью формирования и развития межфирменных взаимоотношений.

Ценность межфирменных взаимоотношений – это совокупность благ, получаемых предприятиями в результате их взаимодействия, которая способствует появлению эффекта, выраженного в материальном исчислении и в нематериальном исчислении, как ценности, которая носит отдаленный пролонгированный характер экономического результата, проявляющегося либо в появлении дополнительной прибыли в будущем, либо в обеспечении ее устойчивого уровня в долгосрочном периоде.

Ключевые компетенции – уникальная совокупность навыков, умений, технологий, коммуникаций, позволяющих предприятию предоставлять ценности партнерам.

Эффективность межфирменных взаимоотношений – это результативность СУМВ, выражающаяся в получении полезных конечных результатов её функционирования в виде полученных ценностей МВ.

Развитие межфирменных взаимоотношений – процесс изменения взаимоотношений, результатами которого являются расширение состава участников ИГ (количественный аспект), интеграция участников ИГ (структурный аспект), формирование новых ценностей и реализация ключевых компетенций взаимодействующих сторон (качественный аспект).

Интеграция участников интегрированной структуры включает изменение форм МВ, результатом которого является переход от автономности функционирования и управления к общности, выражающийся в возникновении объединения участников с потерей юридической самостоятельности (на основании общего устава, формирования уставного капитала, образования нового юридического лица) или без ее потери (на основании договоров о сотрудничестве).

Взаимосвязь ключевых понятий концептуального подхода приведена на рис. 1.

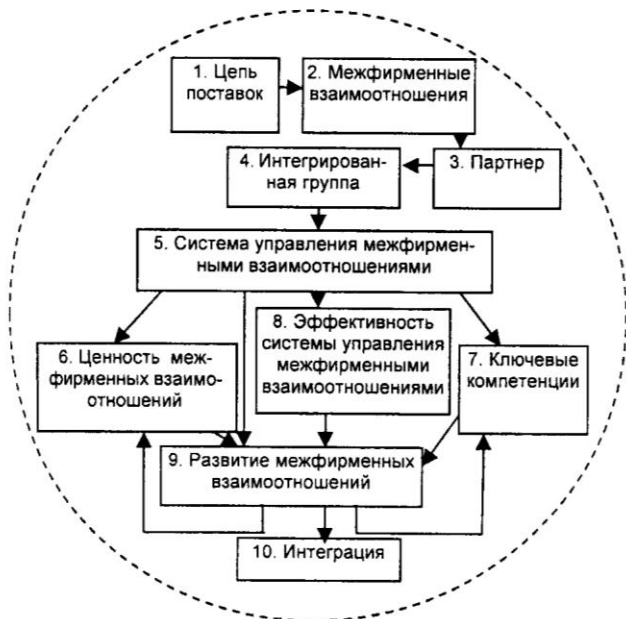


Рис. 1. Понятийный аппарат концептуального подхода

Представленная структура предметной области дает возможность провести изложение основных положений концептуального подхода к решению проблем управления межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок в энергетическом машиностроении.

Положение 1. Система управления межфирменными отношениями является необходимым условием для обеспечения устойчивого выполнения комплектации сложных энергетических объектов на долгосрочной основе партнерами интегрированной группы.

Совокупность предприятий, участвующих в цепи поставок в качестве элементов структурных звеньев, необходимо рассматривать как интегрированную группу, над которой формируется СУМВ. Необходимость координации и управления межфирменными взаимоотношениями в рамках единой системы обусловлена взаимозависимостью предприятий: конечный результат получает вся интегрированная группа.

Положение 2. Управление межфирменными взаимоотношениями включает процесс формирования интегрированной группы и развития взаимоотношений в этой группе.

Формирование интегрированной группы – определение участников и установление границ группы. По мнению Ганущак-Ефименко Л. М., интеграция предприятий, в том числе и создание интегрированной группы, является основой развития предприятий [8]. Границы интегрированной группы должны определяться на основании совокупности показателей, характеризующих долгосрочность взаимоотношений и многократность, тесноту и силу взаимосвязи, зависимость участников как логическое развитие сложившихся межфирменных взаимоотношений.

Положение 3. Управление межфирменными взаимоотношениями интегрированной группы представляется как 3-фазный процесс (рис. 2). В первой фазе происходит формирование состава участников интегрированной группы. Во второй фазе создается система управления межфирменными взаимоотношениями с установлением единой миссии, целей, формированием планов относительно достижения целей, возможен выбор организационно-правовой или договорной формы взаимоотношений. Третья фаза предполагает развитие межфирменных взаимоотношений, включающее привлечение новых участников группы, переход к новым организационно-правовым или договорным формам, усиливающим интеграцию участников.

Положение 4. Осуществление каждого из этапов управления процессами формирования и развития интегрированной структуры следует строить на основе ценностно-ориентированного подхода.

Суть ценностно-ориентированного подхода заключается не только в фокусировке на оптимизации затратной стороны отношений, связанной с максимизацией и извлечением индивидуальной прибыли сторонами, но и в ценностном аспекте, который раскрывается в формировании качественной характеристики взаимоотношений для всех заинтересованных сторон. Межфирменные взаимоотношения должны учитывать желаемые результаты своих партнеров на основании ценностного подхода, то есть учитывать ожидаемые ценности партнера. По мнению Тарнавской Н. П., межфирменные взаимоотношения, учитывающие ценностные аспекты партнерства, радикально трансформируют систему стратегического управления предприятий, в том числе построения конкурентных стратегий, с целью формирования предпосылок успеха в перспективе [7]. Как отмечают Антощишина Н. И. и Григорак М. Ю., для того чтобы интегрировать, то есть постепенно сблизить и объединить экономических субъектов рынка в процессе их взаимодействия, следует рассматривать не индивидуальные, а интегрированные ценности с целью наиболее полного удовлетворения потребностей всех заинтересованных сторон [2], этой же идеи придерживается и Мироненко И. И. [1].

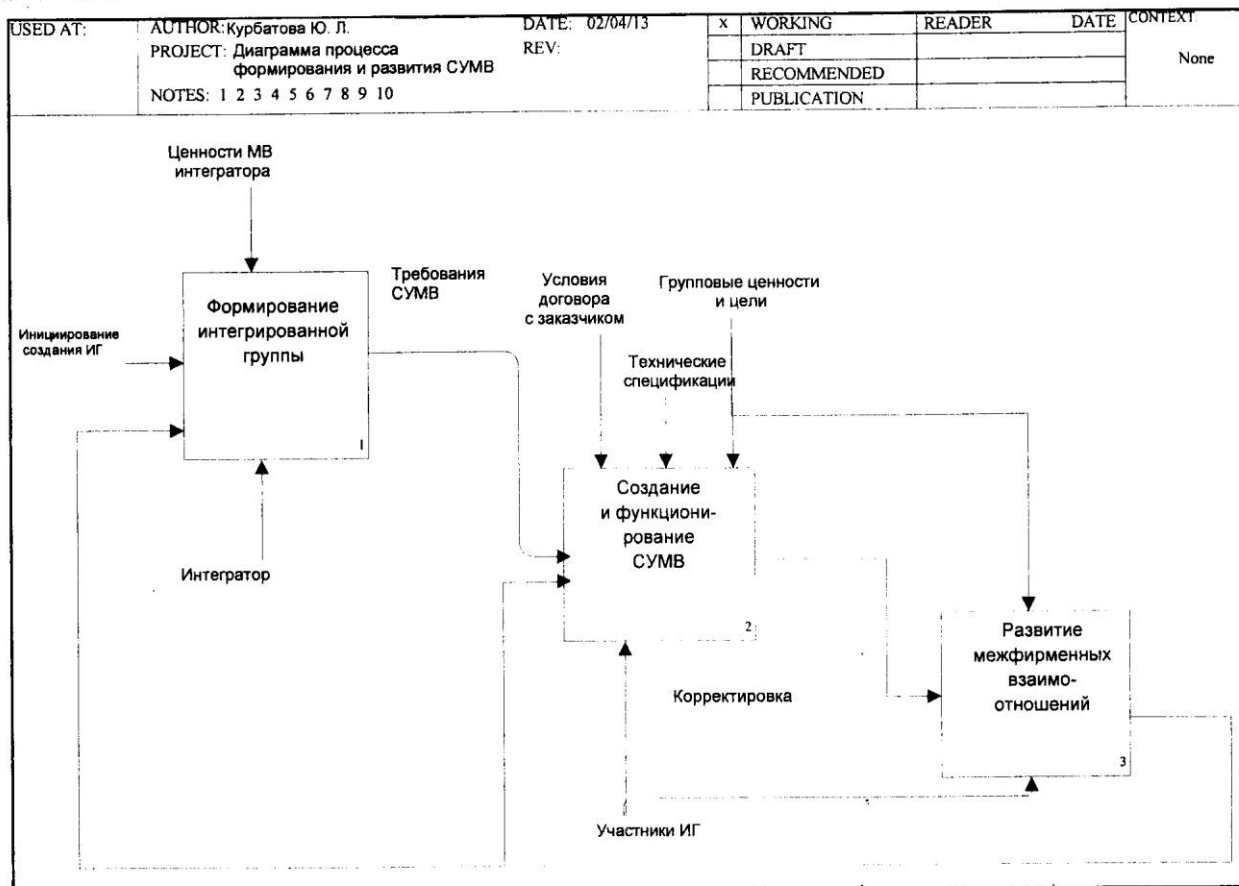


Рис. 2. Модель трехфазного процесса управления межфирменными взаимоотношениями интегрированной группы

Положение 5. Элементы ценности взаимосвязаны и взаимообусловлены. Ценности, выраженные в нематериальной форме, могут обуславливать появление ценностей в материальной форме. Упорядоченность элементов ценности следует представлять в виде сетевой структуры.

Положение 6. СУМВ должна основываться на детальном анализе факторов, влияющих на процесс управления. Анализ литературных источников позволил выделить ключевые факторы, которые влияют на процессы формирования и развития межфирменных взаимоотношений. С целью систематизации факторов проведено укрупненное их разделение на группы: внешние факторы, внутренние факторы, факторы совместимости, факторы системности.

Положение 7. Процесс разработки, формирования и использования механизмов СУМВ должен базироваться на принципах, отражающих общие закономерности, в рамках которых реализуются взаимоотношения между партнерами интегрированной группы. Они не являются неизменными и на каждом этапе развития должны отвечать существующим конкретным условиям [6]. Понимая под принципом руководящую идею, основное правило поведения, деятельности, авторы предлагают выделить ключевые принципы, определяющие характер функционирования СУМВ.

1. **Принцип целостности** предполагает, что интегрированная группа, над которой существует СУМВ, должна рассматриваться как взаимосвязанное образование, все элементы которого отвечают общей цели [7].

2. **Принцип конгруэнтности.** Конгруэнтность в контексте управления означает необходимость исследования и согласования взаимосвязей между составляющими организации, как система, структура, люди и культура [4].

3. **Принцип ориентации на общую стратегию.** Данный принцип предполагает необходимость придерживаться логической последовательности при разработке целей развития МВ [4].

4. **Принцип соблюдения интересов каждого участника группы** [6].

5. **Принцип проактивного поведения,** состоящий в формировании и удержании активной рыночной позиции, которая проявляется в постоянной ориентации на достижение / удержание лидерских позиций интегрированной группы, внедрении активных методов ведения конкурентной борьбы, клиентоориентированности и т. п. [6].

6. **Принцип информационной открытости** определяет наличие информационных каналов между партнерами СУМВ [6].

7. **Принцип адаптивности** определяет необходимость поддержки устойчивого равновесия системы под влиянием факторов внешней и внутренней среды и активного реагирования на изменения [6].

8. **Принцип резерва живучести** определяет жизнеспособность СУМВ к функционированию и саморазвитию, а также дееспособность подсистем СУМВ. Данный принцип подразумевает способность СУМВ к непрерывному саморазвитию, устойчивости деятельности системы к внешним импульсам, надежности межфирменных взаимоотношений [6].

Представленный концептуальный подход к управлению межфирменными взаимоотношениями в цепях поставок позволяет осуществлять процессы формирования интегрированной группы предприятий и процессы развития комплексно, то есть системно, с учетом влияния системы факторов. Ключевой идеей предложенного авторами концептуального подхода является достижение ценности всеми участниками процесса с учетом изложенных принципов управления. В дальнейшем сформированный концептуальный подход будет служить базисом при формировании моделей и методов оценки ценности межфирменных взаимоотношений.

Литература: 1. Мироненко І. І. Дослідження системи факторів, які сприяють формуванню та розвитку взаємовідносин машинобудівних підприємств зі споживачами продукції / І. І. Мироненко // Економіка розвитку. – 2012. – № 1(61). – С. 103. 2. Антошишина Н. І.

Математическая модель формирования интегрированной ценности авиакомпании [Электронный ресурс] / Н. И. Антошишина, М. Ю. Григорак. – Режим доступа: nbuv.gov.ua Portal Naukova periodika... ppei/2011_29/Antosch.pdf. 3. Балабаниц А. В. Интегрированное управление маркетинговым взаимодействием: императивы, методология, механизмы: монография / А. В. Балабаниц. – Донецк: [ДонНУЭТ], 2010. – 509 с. 4. Верба В. А. Корпорации и интегрированные структуры: проблемы науки и практики: монография / В. А. Верба, А. Н. Гребешкова. – Х.: ИД "ИНЖЭК", 2007. – 344 с. 5. Кизим Н. А. Крупномасштабные экономико-производственные системы: организация и хозяйствование / Н. А. Кизим. – Х.: Бизнес Информ, 1999. – 228 с. 6. Пушкар А. И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление: научное издание / А. И. Пушкар, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Х.: Изд. "Кроссруд", 2006. – 440 с. 7. Тарнавская Н. П. Трансформация управления логистическими целями ценности в новых конкурентных условиях [Электронный ресурс] / Н. П. Тарнавская, Г. Б. Сивак // Экономика розвитку. – 2010. – № 1(53). – Режим доступа: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e101_53/e101tam.pdf. 8. Ганушак-Єфіменко Л. М. Економічна інтеграція як основа розвитку підприємств малого і середнього бізнесу / Л. М. Ганушак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3(141). – С. 70–77. 9. Гирная О. Б. Формирование ценностей в цепи поставок на основе рыночного предложения / О. Б. Гирная, О. Я. Кобылюк, Н. И. Хтей // Вестник Национального университета "Львовская политехника". Логистика. – 2006. – № 552. – С. 17–23. 10. Чухрай Н. И. Оценка и развитие отношений между бизнес-партнерами: монография / Н. И. Чухрай, Я. Ю. Криворучко; под науч. ред. Н. Чухрай. – К.: Изд. "Растр-7", 2008. – 360 с.

References: 1. Myronenko I. I. Doslidzhennia systemy faktoriv, yaki spriyaiut formuvanni ta rozvytku vzaiemovidnosyn mashynobudivnykh pidpriemstv zi spozhyvachamy produktsii / I. I. Myronenko // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 1 (61). – P. 103. 2. Antoshchishina N. I. Matematicheskaya model formirovaniya integrirovannoy tsnosti aviakompanii [Electronic resource] / N. I. Antoshchishina, M. Yu. Grigorak. – Access mode: nbuv.gov.ua Portal Naukova periodika... ppei/2011_29/Antosch.pdf. 3. Balabanits A. V. Integrirovannoe upravlenie marketingovym vzaimodeystviem: imperativy, metodologiya, mekhanizmy: monografiya / A. V. Balabanits – Donetsk: [DonNUET], 2010. – 509 p. 4. Verba V. A. Korporatsii i integrirovannye struktury: problemy nauki i praktiki: monografiya / V. A. Verba, A. N. Grebeshkova. – Kh.: ID "INZhEK", 2007. – 344 p. 5. Kizim N. A. Krupnomasshtabnye ekonomiko-proizvodstvennye sistemy: organizatsiya i hozyaystvovanie. – Kh.: Biznes Inform, 1999. – 228 p. 6. Pushkar A. I. Strategicheskie grupy predpriyatii: kontseptsiya, metodologiya, upravlenie: nauchnoe izdanie / A. I. Pushkar, Yu. E. Zhukov, A. A. Pilipenko. – Kh.: Izd. "Krossrud", 2006. – 440 p. 7. Tarnavskaya N. P. Transformatsiya upravleniya logisticheskimi tsepyami tsnosti v novykh konkurentnykh usloviyakh [Electronic resource] / N. P. Tarnavskaya, G. B. Sivak // Ekonomika rozvytku. – 2010. – No. 1(53). – Access mode: <http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e10153/e101tam.pdf>. 8. Hanushchak-Yefimenko L. M. Ekono-

michna intehrasii yak osnova rozvytku pidpriemstv maloho i serednoho biznesu // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – No. 3(141). – Pp. 70–77. 9. Gimaya O. B. Formirovanie tsnostey v tsepi postavok na osnove rynochnogo predlozheniya / O. B. Gimaya, O. Ya. Kobylukh, N. I. Khtey // Vestnik Natsionalnogo universiteta "Lvovskaya politekhnik". Logistika. – 2006. – No. 552. – Pp. 17–23. 10. Chukhray N. I. Otsenka i razvitie otnosheniya mezhdu biznes-partnerami: monografiya / N. I. Chukhray, Ya. Yu. Krivoruchko; pod nauch. red. N. Chukhray. – K.: Izd. "Rastr-7", 2008. – 360 p.

Информация об авторах

Пушкар Александр Иванович – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой компьютерных систем и технологий Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: aipvt@ukr.net).

Курбатова Юлия Леонидовна – аспирант кафедры финансов Национального технического университета "Харьковский политехнический институт" (61002, Украина, г. Харьков, ул. Фрунзе, 21, e-mail: 7518618@mail.ru).

Інформація про авторів

Пушкар Олександр Іванович – докт. экон. наук, профессор, завідувач кафедри комп'ютерних систем і технологій Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: aipvt@ukr.net).

Курбатова Юлія Леонідівна – аспірант кафедри фінансів Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (61002, Україна, м. Харків, вул. Фрунзе, 21, e-mail: 7518618@mail.ru).

Information about the authors

A. Pushkar – Doctor of Science in Economics, Professor, Head of the Department of Computer Systems and Technologies of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: aipvt@ukr.net).

Y. Kurbatova – postgraduate student of the Department of Finance of National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (21 Frunze St., 61002, Kharkiv, Ukraine, e-mail: 7518618@mail.ru).

Рецензент
докт. экон. наук,
профессор Орлов П. А.

Стаття надійшла до ред.
23.04.2013 р.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ: ЗМІСТ ТА РОЛЬ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 330.14.014

Ковтуненко К. В.

Проведено аналіз існуючих визначень сутності інтелектуального капіталу у вузькому та широкому розумінні. Розглянуто підходи до визначення категорії "інтелектуальний капітал" і виділено ключові серед них – структурний та результатний. Визначено складові інтелектуального капіталу, які мають послідовний характер: інтелектуальні ресурси, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал. Через зв'язок інтелектуального капіталу з інтелектуальним потенціалом простежено роль інтелектуального капіталу в процесах інноваційного розвитку. На підставі проведеного дослідження сформувано авторське тлумачення інтелектуального капіталу. Запропоновано структурно-логічну схему формування інтелектуального капіталу, яка зазначає межі подальшого дослідження проблемних питань активізації інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальні ресурси, інтелектуальний потенціал, інноваційний розвиток підприємства.