

Результати проведеного дослідження можуть бути використані українськими урядовими організаціями, виробничими і комерційними структурами для вироблення приватизаційних рішень та заходів щодо удосконалювання процесів реструктуризації і приватизації підприємства в умовах трансформаційної економіки.

Особливу важливість дане дослідження становить для іноземних і українських інвесторів, що можуть використовувати розробки й рекомендації, приведені в результаті його виконання. За допомогою даних рекомендацій можна більш обґрунтовано вибрати об'єкт інвестицій, знизивши тим самим до мінімуму ризик невдачі.

Література: 1. Кухта В. Г. Акціонування підприємств харчової промисловості України. – Харків: Основа, 1997. – 32 с. 2. Бабич С. Н. Оценка эффективности производства в условиях формирования рыночных отношений и экономические предпосылки приватизации Ахтырского пивзавода путем акционирования / С. Н. Бабич, И. Г. Бойко, А. С. Козинец. – К.: УкрНИИТИ, 1993. – 120 с. 3. Рябенко О. Д. Приватизація підприємств в українському вимірі. – Харків: Основа, 1999. – 248 с. 4. Єрмошенко Н. Н. Приватизація за рубежом. – К.: УкрНИИТИ, 1992. – 28 с. 5. Іваськів В. Інвестувати в українську пищеву промисленість складно, але можна // Финансовая Украина. – 1995. – №25(83). – С. 22. 6. Рябенко О. Д. Особливості реформування форм власності та інвестиційної діяльності підприємств пивоваренної промисловості / О. Д. Рябенко, С. В. Панченко, Н. Г. Панченко, О. П. Михайленко. – Харків: Основа, 1999. – 80 с.

Стаття надійшла до редакції
04.08.2006 р.

УДК 658.014.01

**Піддубна Л. І.
Васюренко В. О.**

МАТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОПТИМІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the substance of baseline optimal policy of the plant is reviewed. Original positions on usage of the approaches at the choice of optimal external economic policy of the plant are generalized. The approach to the choice and justification of optimal external economic policy of the plant is offered on the basis of usage of a retrospective method of matrix analysis.

Зовнішньоекономічна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання передбачає наявність різноманітних впливів (або, інакше, факторів), які в цілому й визначають сталість цього процесу. Дія таких впливів підпорядкована різноманітним внутрішнім та зовнішнім чинникам, що загалом узагальнює конкретний напрямок втілення прийнятих рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства та обумовлює говорити про оптимальність вибору стратегії підприємства. При цьому під оптимальністю розуміється досягнення заданих параметрів, які характеризують впливовість обраної стратегії на діяльність підприємства в його зовнішньоекономічній сфері. Як такі параметри може бути максимізація прибутку від зовнішньоекономічної діяльності підприємства, мінімізація відповідних витрат, досягнення оптимуму у співвідно-

шенні між певними статтями витрат тощо. Таким чином, розкриття засад обґрунтування та прийняття відповідної оптимальної стратегії, яка враховує наявність різноманітних впливів на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, є досить актуальним напрямком дослідження.

Питання вибору та впровадження певної стратегії підприємства займає вагомe місце в дослідженнях науковців. Це пов'язано з тим, що, як змістовно зауважує Я. Жаліло, економічна стратегія – це провідна категорія економічної науки [1]. Розв'язання зазначеного напрямку дослідження загалом може базуватися на вирішенні декількох часткових підзавдань. Так, для підприємства нефінансового сектору економіки як такі підзавдання слід визначити [2 – 4]:

- збільшення обсягів збуту продукції, яка випускається, шляхом опанування нових ринків;
- розширення кола покупців товару завдяки підвищенню його якості або пропозиції більш прийнятної ціни;
- мінімізацію витрат виробництва та питомих витрат на одиницю продукції за рахунок оптимізації розмірів виробництва;
- зниження витрат реалізації товару шляхом обрання відповідної стратегії збуту;
- підвищення якості продукції шляхом застосування нових технологій, матеріалів тощо.

Із зазначеного вище можна констатувати, що при визначенні та обґрунтуванні оптимальної стратегії у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства потрібно розв'язувати декілька окремих підзавдань, які щільно взаємопов'язані між собою. Таким чином, у даному випадку йтися повинно не стільки про обрання оптимальної, скільки базової оптимальної стратегії, де під ознакою "базова" розуміється визначення такої стратегії, використання якої забезпечує розв'язання різноманітних напрямків щодо обраної головної мети підприємства у сфері його зовнішньоекономічної діяльності.

Інструментарієм такого рішення є наступні методи та підходи [5; 6]:

- підходи граничного аналізу багатовимірної функції, які передбачають поступову оптимізацію досягнення встановленої мети конкретного завдання;

- методи математичного програмування, які визначають можливий оптимум на заданій множині припустимих обмежень;

- методи аналізу послідовності рішень на підставі побудови дерева рішень;

- методи регресійно-кореляційного аналізу тощо.

Незважаючи на різноманітність підходів щодо розв'язання зазначеного завдання, застосування будь-якого з них у чистому вигляді зіштовхується, насамперед, із необхідністю визначення об'єктивно обґрунтованих показників-критеріїв, які характеризують досліджуваний процес. Можуть також виникнути певні труднощі щодо побудови багатовимірної функції, системи рівнянь, вибору незалежних регресорів внаслідок існування різнопланових багатокритеріальних зв'язків у досліджуваному процесі. Розглядаючи будь-яку багатокритеріальну задачу, також необхідно враховувати й фактор невизначеності при обранні базової множини показників-критеріїв, які характеризують загальний напрямок розв'язання поставленого завдання. Отже, першочерговим завданням є обрання таких показників, саме чому й присвячено значну частку робіт з даного напрямку дослідження. Прикладом таких робіт можна вказати дослідження Т. Л. Слюніної, М. Спіріної, А. Шегда, Т. Бажидаря та інших дослідників [4; 7; 8]. При цьому саме множиність показників-критеріїв, які присутні у багатокритеріальній задачі, і створюють ту природну невизначеність, яка й визначає необхідність подальших досліджень щодо їх взаємоузгодженої оцінки. Цим питанням й присвячено дане дослідження.

З погляду обґрунтування та вибору деякої базової оптимальної стратегії, перш за все, необхідно враховувати можливість розкладу загальної стратегії здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства на ряд підстратегій. Дієвість таких підстратегій доцільно узагальнити у вигляді певного набору базових показників, які визначають їх оптимальність (тобто оптимальність за заданими показниками-критеріями). Не менш важливим зауваженням є й те, що при розв'язанні багатокритеріальної задачі та визначенні оптимальності її рішення доці-

льним є врахування підходу за Парето. Це обумовлено тим, що такий підхід дозволяє не лише уникнути певних складнощів при розв'язанні поставленого завдання, які виникають у разі застосування інших методів та підходів, а й більш ґрунтовно структурувати означений тип задач, надати наочності процесу рішення. Однак і в цьому випадку аналізовані показники-критерії можуть бути досить різними, що загалом визнається конкретною задачею, яка розглядається та розв'язується.

При цьому загальна базова оптимальна стратегія визначається як поєднання досягнення окремих цілей підприємства за конкретними показниками-критеріями, що потребує їх попереднє взаємоузгодження. Множину такого узгодження, зазвичай, характеризують різні внутрішні та зовнішні чинники впливу на відповідну діяльність підприємства, що також потребує їх поєднання відповідно до існуючого взаємозв'язку між аналізованими чинниками. Таким чином, виходячи із зроблених зауважень, слід зазначити, що для більш змістовної конкретизації вирішення завдання обґрунтування та прийняття базової оптимальної стратегії у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства доцільно проводити взаємоузгоджену оцінку оптимальних стратегій у просторі Парето з урахуванням матричного підходу з теорії ігор [6], який дозволяє обґрунтувати взаємоузгодженість між різними показниками-критеріями.

Для визначення дій щодо застосування зазначеного підходу розглянемо процедуру аналізу та визначення базової оптимальної стратегії у сфері зовнішньоекономічної діяльності на прикладі ДНВП "Об'єднання "Комунар".

Певною мірою щодо сталої діяльності даного підприємства у зовнішньоекономічній сфері можна стверджувати на підставі статті оборотних активів, як грошові кошти в національній та іноземній валюті (рис. 1, узагальнено та побудовано на підставі аналізу річних звітів підприємства). ґрунтовність такого твердження базується на тому, що зміна показників означеної статті балансу може слугувати не лише ознакою наявності певних зовнішньоекономічних зв'язків, а й характеризувати їх динаміку.

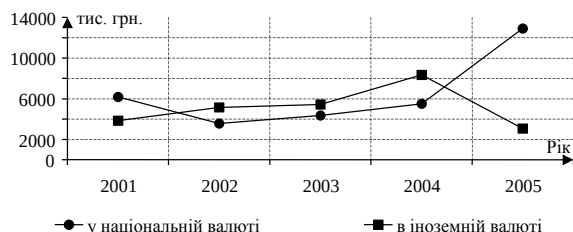


Рис. 1. Динаміка зміни обсягів грошових коштів ДНВП "Об'єднання "Комунар"

Як видно з даних рис. 1, за період з 2001 по 2004 роки обсяг коштів в іноземній валюті має стійку тенденцію до зростання. Тож можна стверджувати, що зовнішньоекономічна діяльність підприємства має поступовий розвиток. Проте за підсумками 2005 року спостерігається значне зниження оборотних активів у вигляді грошових коштів в іноземній валюті, що може слугувати ознакою наявних проблемних питань у сталості розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Однак за даними рис. 1 не можна визначити напрямку зміни такої діяльності, тобто, на які потреби спрямовуються кошти в іноземній валюті: імпорتنі або експортні операції. Зазвичай таку спрямованість можна визначити за описом бізнесу підприємства. Враховуючи вітчизняні умови розвитку бізнесу і підприємницької діяльності, зробити це досить складно внаслідок неповного розкриття усієї необхідної інформації.

Проаналізувати деякі особливості цього процесу можливо на підставі додаткового аналізу наявних статистичних даних, які є відкритими. Вирішити це завдання можливо, наприклад, за рахунок аналізу статистичних даних про дохід від реалізації товарів, робіт, послуг підприємства та сплаченого податку на додану вартість (ПДВ) (рис. 2, узагальнено та побудовано на підставі річних звітів підприємства).

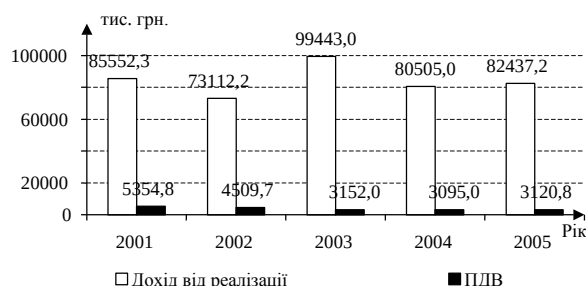


Рис. 2. Зміна доходу від реалізації та ПДВ для ДНВП "Об'єднання "Комунар" на аналізованому інтервалі часу

Як видно з даних рис. 2, на фоні стрімкого зростання обсягів доходу від реалізації продукції у 2003 році відбувається значне зниження сплаченого податку на додану вартість. Імовірно припустити, що дане підприємство або мало в даний час заборгованість з даного податку, або навпаки мало певне його відшкодування, що й позначилося на зниженні значення показника за цим різновидом податку. Втім, як у першому, так і у другому випадку, наявним є розв'язання завдання щодо вдосконалення проблематики сплати податку на додану вартість. Тобто, незважаючи на те, що підприємство має право самостійно обирати форми, методи та обсяги зазначеної діяльності, значні важелі впливу щодо формування різноманітних значущих факторів має держава. Уособленням такого твердження є те, що останнім часом неабиякий резонанс набуло відшкодування ПДВ за операціями, пов'язаними із зовнішньоекономічною діяльністю різних суб'єктів господарювання. За оцінками експертів, на кінець 2005 року прострочена бюджетна заборгованість з відшкодування ПДВ експортерам становила 2 млрд. 300 млн. грн. [9]. Це обумовлено тим, що для країн з ринковою економікою, яка знаходиться на початкових етапах становлення, характерні високі макроекономічні ризики, які, в першу чергу, відчувають у своїй діяльності суб'єкти господарювання, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Водночас основою такого твердження є те, що саме держава визначає строки та місця сплати, загальну методологію відшкодування ПДВ. До того ж і нормативна база цих процесів постійно змінюється.

Для подальшого аналізу та обґрунтування базової оптимальної стратегії у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства оберемо й обчислимо декілька показників-критеріїв, виходячи з того, що пріоритетним напрямком є врахування питання щодо зовнішніх впливів на означену діяльність підприємства. Враховуючи апіорну наявність цілої множини чинників впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства як базового показника-критерію, який має певні статистичні характеристики, будемо зважувати, насамперед, на вплив держави, що опосередковується в податковому навантаженні та відшкодуванні ПДВ. Тож як такі базові показники-критерії для подальшого аналізу обрано:

відношення узагальненої характеристики впливовості зовнішньоекономічних чинників на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, де визначальними є дії держави, у вигляді статистичних даних щодо сплаченого ПДВ до обсягів доходу від реалізації товарів, продукції, послуг;

відношення узагальненої характеристики впливовості зовнішньоекономічних чинників на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, де визначальними є дії держави, у вигляді статистичних даних щодо сплаченого ПДВ до сумарного обсягу виробничих запасів, готової продукції та товарів, яке може слугувати як показником-критерієм ефективності реалізації продукції (в тому числі і на зовнішніх ринках), що виробляється, так й показником додаткового нездійсненого навантаження з погляду сталості відшкодування ПДВ;

відношення валового прибутку до обсягів доходу від реалізації товарів, продукції, послуг, що може бути загальним показником ефективності функціонування підприємства, а відтак також слугувати певним орієнтиром щодо сплати ПДВ.

Ґрунтовність обрання даних показників-критеріїв для розгляду базової оптимальної стратегії підприємства визначається, перш за все, їх змістовністю щодо визначення можливих стратегій у сфері зовнішньоекономічної діяльності А1, А2 та А3, які будуть розкриті нижче. Тобто такі показники-критерії можна розглядати як базисом рішення поставленої задачі. Ті показники-критерії, які відповідають оптимальним значенням рішення поставленої задачі, є граничною межею такого базису. Інакше кажучи, в даному випадку оптимальне рішення багатокритеріальної задачі визначення базової оптимальної стратегії підприємства на заданій множині показників-критеріїв – це гранична межа обраного базису. Якщо оптимальність не є однозначною, то можна стверджувати або про неточне обрання певного базису, або про наявність розмитого ефекту оптимальності, яке припускає наявність декількох локальних оптимумів, що потребує подальшого уточнення рішення. Водночас таке уточнення може бути доцільним і при визначенні граничної межі обраного базису, якщо рішення задачі залежить від явного зовнішнього впливу.

При цьому обмежене обрання таких показників загалом не спрощує розв'язання поставленого завдання, бо, як було зазначено вище, основою більш змістовного узагальнення є вирішення окремих підзадач щодо визначення базової оптимальної стратегії та до того ж можливість коригування базису рішення задачі.

Як методичну основу подальшого аналізу оберемо ретроспективний метод [10], сутність якого полягає у врахуванні даних попередніх періодів та визначенні тієї відправної межі, яка є важливою для підприємства. Тобто у просторі Парето обирається той набір показників-критеріїв, який найбільш позитивно характеризує суттєві зміни у зовнішньоекономічній діяльності підприємства та визначається за основу подальшого розвитку, що загалом і відбиває змістовну сутність обґрунтування одного із напрямів оптимальної стратегії підприємства. Отже, зведемо всі розрахункові дані у таблицю, де А1, А2 та А3 узагальнюють собою можливі стратегії підприємства (обчислено за відповідними періодами часу з урахуванням статистичних даних звітних документів ДНВП "Об'єднання "Комунар"): А1 – це стратегія, яка спрямована на збільшення обсягів реалізації продукції за наявності сталих умов з дії зовнішніх чинників на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, зокрема з боку держави; А2 – стратегія, що оптимізує наявні запаси продукції в діючих умовах; А3 – стратегія, яка передбачає збільшення обсягів реалізації продукції з урахуванням зниження витрат щодо її виготовлення та розповсюдження.

При цьому будемо вважати, що основні запитання щодо обрання оптимальної стратегії підприємства з погляду застосування ретроспективного методу, на які слід дати відповіді, можна подати в такий спосіб: який період часу став значимим для досліджуваного підприємства та як це позначилося на сталості його виробничої діяльності.

Таблиця

Дані щодо обґрунтування оптимальності рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності ДНВП "Об'єднання "Комунар"

Значення показників-критеріїв як узагальнення щодо досягнення відповідної стратегії	Аналізовані роки (на кінець періоду)				
	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	2005 рік
А1	0,063	0,062	0,032	0,038	0,070
А2	0,200	0,147	0,113	0,154	0,323
А3	0,096	0,157	0,146	0,203	0,193

Для того щоб відповісти на ці запитання, необхідно сформулювати загальний критерій обрання базової оптимальної стратегії, за яким будуть аналізуватися обрані вище показники-критерії (інакше кажучи, за яким критерієм відбувається узгодження обраних показників-критеріїв). Об'єктивно таким критерієм є спочатку обрання найменшого із значень показників за досліджуваними роками, а потім максимального із обраної множини. Підставою мінімізації значень обраних показників за аналізованими періодами є прагнення зменшення загального податкового навантаження, яке в даному випадку опосередковується ПДВ, а отже й мінімізує ризики на відшкодування цього податку при умові найгіршого досягнення результатів у вигляді валового прибутку. Таким чином, зазначений критерій і визначає механізм обрання базової оптимальної стратегії в обраному базисі рішення.

Як видно з даних таблиці найбільша концентрація обраних за встановленим критерієм значень показників припадає на 2003 рік, який попередньо й можна вибрати як межу, яка характеризує суттєві зміни в його зовнішньоекономічній діяльності з погляду вирішення загальної задачі щодо зменшення дії одного із зовнішніх чинників впливу. Підтвердженням цього є й значення подальшого аналізу, які на другому етапі передбачають обрання максимального значення з обраних мінімальних – 0,113. Тобто в даному випадку можна стверджувати, що основою оптимальних рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності для ДНВП "Об'єднання "Комунар" з погляду зазначеної проблематики дії зовнішніх чинників було певне згортання обсягів його експортних операцій. Тобто, з погляду ретроспективного підходу виваженою та виправданою оптимальною стратегією ДНВП "Об'єднання "Комунар" на аналізованому періоді часу є стратегія, яка, насамперед, оптимізує наявні запаси продукції та їх нове виробництво в діючих умовах податкового навантаження. Проявом цього можна вважати як зменшення питомої ваги ПДВ у доходах від реалізації продукції, товарів, послуг, так і відносне зменшення нарощування обсягів продукції, яка виготовляється. В основі такого твердження знаходяться, перш за все, дані балансу звітного періоду. Так, за підсумками 2003 року підприємство у 1,36 рази збільшило виробничі запаси та майже у 2 рази зменшило запаси готової продукції. Тобто нарощування обсягів реалізації продукції у 2003 році (порівняно з 2002 роком) відбувалося, переважно, за рахунок наявних запасів.

Водночас також виникає питання щодо доцільності таких рішень. Як свідчать дані рис. 3 (узагальнено та побудовано на підставі річних звітів підприємства), такі дії підприємства мали певний сенс.

Так, за підсумками 2003 року при значному зниженні ПДВ підприємство ДНВП "Об'єднання "Комунар" мало позитивні результати від операційної діяльності. Подальше скорочення обсягів сплати ПДВ незначно покращилося на цих результатах, бо, як видно з даних рис. 3, відбувається й падіння значень результатів від операційної діяльності підприємства. Одночасно з цим слід враховувати, що у 2004 році збільшилися й значення відповідних показників діяльності підприємства, які обрано для зазначених вище розрахунків.

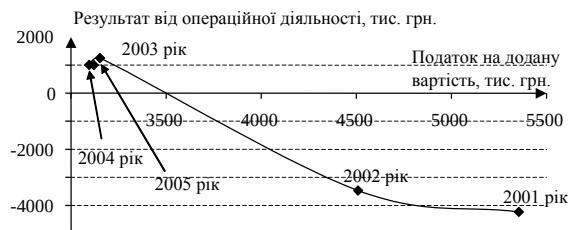


Рис. 3. Взаємозалежність значень результату від операційної діяльності та податку на додану вартість для ДНВП "Об'єднання "Комунар"

Більш того, як видно з даних таблиці, у 2005 році (порівняно з 2003 роком) також мало збільшення майже з усіх ана-

лізованих показників. Тож у підсумку можна визначити, що оптимальною базовою стратегією для ДНВП "Об'єднання "Комунар" у сфері зовнішньоекономічної діяльності є стратегія, яка підпорядкована оптимізації наявних запасів продукції в діючих умовах господарювання.

Таким чином, у роботі запропоновано загальний підхід щодо визначення та обґрунтування оптимальної стратегії у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Сутність такого підходу базується на визначенні сукупності показників-критеріїв, що складають базис вирішення поставленого завдання та застосування ретроспективного методу матричного аналізу щодо їх взаємоузгодженого розгляду з метою визначення оптимальної базової стратегії діяльності підприємства у зовнішньоекономічній сфері. Разом з цим більшої ґрунтовності означеного додають виражені дії підприємства щодо можливої зміни впливів з боку держави, що може бути визначено як подальший напрям дослідження.

Література: 1. Жаліло Я. Економічна стратегія як категорія сучасної економічної науки // Економіка України. – 2005. – №1. – С. 19 – 27. 2. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Под ред. Б. М. Смитиенко, В. К. Поспеловой – М.: Академия, 2002. – 304 с. 3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / Під ред. І. В. Багрової. – Дніпропетровськ: ДДФЕІ, 2002. – 588 с. 4. Слюнина Т. Л. Организация структуры управления внешнеэкономической деятельностью предприятия // Вісник УАБС. – 1999. – №2. – С. 72 – 73. 5. Сю К. К. Управленческая экономика. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 672 с. 6. Справочник по математике для экономистов / Под ред. В. И. Ермакова – М.: Высшая школа, 1987. – 336 с. 7. Баждарнік Т. Стратегія розвитку підприємництва в умовах перехідної економіки України / Т. Баждарнік, А. Шегда // Підприємництво, господарство і право. – 2002. – №5. – С. 102 – 105. 8. Спіріна М. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №8. – С. 176 – 182. 9. www.zn.kiev.ua. 10. Васюренко О. В. Современные методы управления банковскими ресурсами. – Харьков: Гриф, 1997. – 392 с.

Стаття надійшла до редакції
20.07.2006 р.

УДК 658.17

Базалієва Л. В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВИКОРИСТАННІ АУТСОРСИНГУ

In the article the interconnection of transactional costs with transactional losses, and peculiarities of transactional costs of the enterprises, which outsourcing uses, are defined.

Підприємство в ринкових умовах має налагодити відносини з певною кількістю сторонніх організацій і установ – поставальниками необхідних ресурсів, покупцями готової продукції, державними органами тощо. В процесі налагодження контактів з цими організаціями та подальшої співпраці з ними у підприємства виникають трансакційні витрати, які мають вплив на розмір прибутку й ефективність господарської діяльності підприємства в цілому і його контрактації зокрема. Управління трансакційними витратами дає змогу підприємству зменшити ризики, які виникають у процесі здійснення угод

або й уникнути їх; підвищити ефективність ринкових трансакцій. Останнім часом у практиці бізнесу все частіше використовується аутсорсинг – замовлення виконання певних функцій, пов'язаних як з виробництвом, так і з управлінням, іншим організаціям, що має на меті концентрацію уваги менеджменту підприємства-замовника на виконанні основного завдання і підвищення ефективності його діяльності. Аутсорсинг передбачає досягнення домовленостей між учасниками угоди й оформлення відповідних договорів, тому і у підприємства-аутсорсера, і у підприємства-замовника виникають трансакційні витрати, проблеми формування яких і розглядаються в наведеній статті.

Теоретичним, методологічним і практичним аспектам формування та вимірювання трансакційних витрат присвячено праці таких закордонних і вітчизняних вчених, як Р. Капелюшников, І. Коропецький, Р. Коуз, Дж. К. Лафта, К. Менар, Д. Норт, А. Олейник, О. Вільямсон, А. Шаститко, С. Архієреєв, І. Булеєв тощо. В роботах цих вчених розглядаються різні аспекти трансакційних витрат, проте управлінню даними витратами на рівні окремого підприємства приділяється недостатньо уваги. Розгляд питань, пов'язаних з використанням аутсорсингу, є досить новим напрямом досліджень, який розкрито в роботах таких вчених, як Дж. Б. Хейвуд, Б. А. Анікін та ін. Разом з тим проблеми, пов'язані з ідентифікацією, формуванням, оптимізацією трансакційних витрат підприємства, яке використовує аутсорсинг, не були самостійним об'єктом дослідження у вітчизняній економічній літературі.

Метою наведеної роботи є визначення специфіки формування трансакційних витрат підприємства, їх конфігурації при використанні аутсорсингу. Досягнення поставленої мети потребує вивчення сутності і складу трансакційних витрат підприємства, факторів використання аутсорсингу, серед яких особливе місце посідають витрати.

Дослідження економічної літератури показало [1 – 4] наявність великої кількості визначень поняття "трансакційні витрати" та підходів до їх класифікації. В межах представленої роботи під трансакційними витратами підприємства розуміються специфічні витрати щодо налагодження і здійснення передачі майнових прав між фізичними та юридичними особами. Трансакційні витрати класифікуються згідно з різними критеріями і підходами: С. Архієреєв у складі трансакційних витрат виділяє трансакційні втрати та трансакційні затрати [1, с. 18 – 42]; О. Вільямсон виділяє дві групи трансакційних витрат – такі, що виникають до здійснення угоди (ex ante), і після (ex post) [4, с. 21]; Дж. Воліс і Д. Норт розвинули класифікацію О. Вільямсона і до його класифікації додали ще один вид трансакційних витрат – витрати, що виникають під час укладання угоди (ex interim) [3, с. 232 – 233]. У табл. 1 узагальнено підходи до класифікації трансакційних витрат, які охоплюють практично всі їх види, що виникають на підприємстві в процесі контрактації.

З позицій автора, в управлінні трансакційними витратами підприємства доцільно використовувати розподілення всієї сукупності трансакційних витрат на втрати і затрати. Таке бачення трансакційних витрат підприємства дає змогу висунути наступну гіпотезу: величина і можливість виникнення у підприємства таких трансакційних витрат, як втрати, пов'язані з непередбаченими діями контрагента, можливими розбіжностями в розумінні окремих положень контракту, втрати в результаті опортуністичної поведінки залежать від того, наскільки ефективні такі складові трансакційних затрат, як інформаційні витрати (визначення надійності контрагента та його фінансового стану), витрати на специфікацію і захист прав власності (використання загальноновизнаних та відомих торгових правил і традицій, страхування, отримання гарантій), витрати укладання контракту (подолання розбіжностей у розумінні положень договору).

Разом з тим слід зауважити, що такі трансакційні втрати, як втрати неузгодженості законодавства чи інших нормативних актів і втрати в результаті відсутності дієвого контролю та примусу до виконання законодавчих норм не залежать від величини й ефективності трансакційних затрат окремого підприємства, а визначаються в його зовнішньому середовищі.