



УДК 65.027

АУТСОРСИНГ НЕПРОФІЛЬНИХ ВИДІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Студ. Я.І. Горбачов, гр. БЕП 1-16

Наук. керівник к.е.н., професор Воронкова Т. Є.
Київський національний університет технологій та дизайну

Мета і завдання. Мета – розкрити суть поняття «аутсорсинг», його переваги та недоліки як інноваційного управлінського інструменту, стан впровадження аутсорсингових проектів у зарубіжних країнах та його практичного застосування для керівників.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження виступають процеси обґрунтування необхідності використання системи аутсорсингу.

Предметом дослідження є методи та заходи, що спрямовані на покращення управління бізнесом за допомогою залучення аудиторії за методом аутсорсингу.

Наукова новизна та практичне значення отриманих результатів. В результаті проведеного дослідження дістало подальшого розвитку обґрунтування підходів до формування інноваційної системи управління підприємством на засадах аутсорсингу.

Результати дослідження. Аутсорсинг (out – зовнішній, source – джерело) - українською як “запозичення ресурсів ззовні”. Іншими словами, аутсорсинг це виконання певних завдань або деяких бізнес-процесів іншою організацією. Завдання не є профільними для бізнесу компанії, але, необхідні для повноцінного функціонування, що в свою чергу дає можливість більше зосередитися на основному предметі діяльності.

Аутсорсинг бізнес-процесів (АБП) включає передачу сторонній організації окремих бізнес-процесів, які не є для компанії основними. Отже, на аутсорсинг можуть бути передані інформаційні технології, управління персоналом, бухгалтерський облік, маркетинг, реклама, логістика.

Підключаючи аутсорсингові компанії до співпраці, підприємство-замовник залучає зовнішні ресурси, високопрофесійні кадри, інформаційні ресурси, досвідчені напрацювання в наданні послуг вузької спеціалізації, таких як: ІТ-сервіс, бухгалтерські послуги, COOL-центри, продаж і т.д. Насправді, аутсорсинг вигідно залучати абсолютно у всі сфери економічної діяльності [1].

Безумовний інтерес аутсорсинг викликає у виробників товарів широкого споживання. Так як створення філій, різних представництв, організація власної дистриб'юції часто стають економічно не вигідними.

У дійсності, підприємство-замовник передає процеси, які є другорядні на обслуговування компаніям – аутсорсера, які:

- спеціалізуються саме в цьому напрямку;
- проводять підбір і навчання персоналу;
- володіють оперативною інформацією та новітніми технологіями;
- скоротять витрати підприємства – замовника;
- несуть повну відповідальність за якість наданих послуг.

Аутсорсинг умовно поділяють на два види – виробничий аутсорсинг і аутсорсинг бізнес-процесів. Виробничий аутсорсинг передбачає передачу частини виробничих процесів або всього циклу виробництва сторонній компанії. Крім того, дозволений також варіант продажу частини своїх підрозділів іншим компаніям і подальшу взаємодію з ними вже в рамках аутсорсингу[2].

Виробничий аутсорсинг дозволяє компанії, по-перше, сконцентрувати свою увагу на розробці нових продуктів і послуг, що важливо в умовах стрімкого розвитку, по-друге, збільшити гнучкість виробництва – на невеликих заводах краще займатися перебудовою виробничого процесу і змінити випуск продукції.

Привілеї, отримані користувачем послуг при аутсорсингу, можна умовно розділити на 2 групи.



Перша група – стандартні переваги, властиві аутсорсингу будь-якого виду діяльності. Вона дає можливість керівництву не відволікатися на управління обслуговуючими функціями.

Крім того, з'являється гнучкість в управлінні ресурсами – компанії не потрібно турбуватися про скорочення чисельності своїх співробітників при зміні ситуації на ринку, перепрофілювання діяльності, зменшення обсягів виробництва і т. ін. Клієнт також може уникнути витрат на інвестиції в обладнання і програмне забезпечення, необхідне для підтримки переданих бізнес процесів і на їх подальшу технічну підтримку, а можливо, і скоротити витрати на утримання офісу і апарату управління.

Однак основною вигодою є можливість використовувати чужий високопрофесійний досвід, накопичений при вирішенні аналогічних завдань, та постійний доступ до нових технологій і знань. Компанія, що спеціалізується на наданні певних послуг, першою зіштовхується з виникаючими проблемами в цій галузі, інвестує у вироблення рішень завдань і розвиток відповідних технологій, у постійне підвищення кваліфікації свого персоналу. Вузька спеціалізація в предметній області дозволяє їй забезпечувати надійне і якісне виконання переданої їй на аутсорсинг функції. Для того щоб забезпечити таку ж якість самостійно, замовнику необхідні значні інвестиції в розвиток персоналу, обладнання, програмне забезпечення[3].

Аутсорсинг може дозволити компанії скористатися ресурсами, доступ до яких в іншому випадку був би неможливий, наприклад, при розширенні географії діяльності фірми або при створенні нової компанії.

Друга група переваг полягає в перекладенні відповідальності на аутсорсингову компанію. Отже, знижується ризик прийняття хибних рішень, і зростають шанси на успіх. Відшкодування збитків, пов'язаних з неправильним розрахунком податків або з несвоєчасним наданням звітності, відбувається за рахунок аутсорсингової компанії.

З чим же пов'язаний той факт, що, незважаючи на всі перераховані вище достоїнства, аутсорсинг бізнес-процесів ще не дуже поширений? Крім того, що багато хто не знайомі з принципами аутсорсингу бізнес-процесів, так і на додачу, компанії бояться довіряти стороннім комерційні таємниці. Когось зупиняють додаткові витрати сил і засобів на етапі переходу і чисто психологічний бар'єр, пов'язаний з передачею “своїх” бухгалтерії в “чужі” руки.

У нашій країні є ще одна особливість ведення бізнесу: багато компаній не просто піклуються про конфіденційність інформації, але і не зацікавлені в якій би то не було відкритості, так як часто бухгалтерський облік носить напівлегальний характер.

Висновок. Отже, аутсорсинг – це сучасний принципово новий метод ведення бізнесу. Аутсорсинг дає можливість підприємству вирішити проблеми із залученням, навчанням і утриманням кваліфікованого персоналу, а також із безперервністю бізнес-процесів: заміни персоналу на час відпустки, хвороби, навчання. Представлені у статті результати дослідження покращують розуміння сутності аутсорсингу і тому слід очікувати, що українські підприємства будуть надалі все частіше використовувати переваги аутсорсингу.

Ключові слова: аутсорсинг, бізнес, компанія.

ЛІТЕРАТУРА

1. Економіка України в глобальному і внутрішньому вимірі: монографія/ за ред. В.Г. Федоренка, І.М. Грищенко, Т.Є. Воронкової – К. : ТОВ «ДКС центр», 2017. – 344 с.
2. Анікін Б.А. Основні аспекти формування аутсорсингу / Б.А. Анікін, В.І. Воронцов // Маркетинг. – 2008. – № 4. – С. 107-116.
3. Жуков С.А. Аутсорсинг, як система співпраці між регіональним інформаційно-маркетинговим центром і підприємством регіону / С.А. Жуков// Економіка і управління. – 2008. – № 3. – С. 99-105.