

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ

PROSPECTS OF OUTSOURCING DEVELOPMENT IN UKRAINE

Гулько В.А.

студент,
Національний авіаційний університет

Паламаренко В.Ю.

студент,
Національний авіаційний університет

У статті розкрито сутність аутсорсингу як економічного інструменту для підвищення ефективності функціонування підприємства з науковим обґрунтуванням переваг його використання. Виявлено та проаналізовано особливості практичного застосування аутсорсингу та інсорсингу на зарубіжному та національному ринках. Визначено та досліджено перспективи розвитку аутсорсингу в Україні з урахуванням наявних обмежуючих факторів.

Ключові слова: аутсорсинг, інсорсинг, ІТ-аутсорсинг, ринок аутсорсингу, підвищення ефективності.

В статье раскрыта сущность аутсорсинга как экономического инструмента для повышения эффективности функционирования предприятия с научным обоснованием преимуществ его использования. Выявлены и проанализированы особенности практического применения аутсорсинга и инсорсинга на зарубежном и национальном рынках. Определены и исследованы перспективы развития аутсорсинга в Украине с учетом существующих ограничивающих факторов.

Ключевые слова: аутсорсинг, инсорсинг, ИТ-аутсорсинг, рынок аутсорсинга, повышение эффективности.

The article reveals the essence of outsourcing as an economic tool to increase enterprise functioning effectiveness with scientific substantiation benefits of its use. The features of practical application of outsourcing and insourcing in foreign and domestic markets were discovered and analyzed. Prospects of outsourcing in Ukraine taking into account existing constraints were identified and studied.

Keywords: outsourcing, insourcing, outsourcing, IT-outsourcing, outsourcing market, effectiveness increase.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Поточне розуміння успіху ведення бізнесу ґрунтується на ефективній комбінації заходів, відомій як менеджмент. Своєю чергою, менеджмент на підприємстві включає в себе налаштування всієї системи на досягнення головних цілей, ефективне управління організаційною системою, створення та підтримку організаційної і корпоративної культури, а також контроль над результатами. Але сучасне ведення бізнесу вимагає постійних змін, які не всі підприємства здатні реалізувати. Саме у цьому разі досить доречно та ефективно використовувати аутсорсинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивченням теоретичних та методичних засад оцінки ефективності аутсорсингу займалися вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: М. Алених, Б. Анікін, Д. Батищев, Ж-Л. Бравар, М. Доннеллан, К. Ендрейд, В. Золотов, В. Иванов, С. Календжян, Г. Кассіді, Л. Логіненко, І. Руда, Л. Скакун, І. Схааке, В. Шершульський та Ю. Фролова. Даними науковцями було

виявлено багатогранну сутність аутсорсингу та його широке використання в сучасному бізнесі як інструменту для досягнення короткострокових і довгострокових цілей підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – визначення сутності аутсорсингу, аналіз переваг його практичного застосування в національній економіці та міжнародному конкурентному середовищі з подальшим визначенням перспектив розвитку аутсорсингових послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Більшість сучасних підприємств, намагаючись досягнути успіху на своєму цільовому ринку, орієнтуються на підвищення ефективності своєї діяльності. Частково це досягається за рахунок використання вигод від аутсорсингу.

Аутсорсинг – це інструмент управління підприємством, спрямований на підвищення ефективності та конкурентоспроможності діяльності, який передбачає укладання контракту між замовником і постачальником (аутсорсером) для виконання останнім як основних, так і дру-

горядних бізнес-функцій замовника за певну плату, що зумовлює реорганізацію й оптимізацію підприємницької діяльності і, за необхідності, залучення тимчасового персоналу.

Є дві основні та найголовніші причини використання аутсорсингу на підприємствах. Перша – це виявлення, аналіз і вирішення проблемних питань підприємства, до яких керівники та працівники просто звикли чи не хочуть визнавати за проблему через прагнення зекономити чи небажання виявляти власну некомпетентність у даній справі. Другою причиною є зменшення затрат на розширення діяльності шляхом залучення фахівців, інструментів та приміщень, яких на даний час немає на інших підприємствах (аутсорсерів).

Як результат, підприємство зменшує брак у виробництві до мінімуму, встановлює зв'язки з іноземним ринком та реально економить час та кошти на пошук оборотних та необоротних активів, зокрема персоналу. Саме тому даний тип діяльності здатний вирішити подібні питання шляхом кваліфікованої допомоги спеціалістів та компетентних фахівців.

Окрім цього, аутсорсинг має низку переваг, за що він цінується в усьому світі, до яких належать такі:

- значна економія часу та навантаження в плані виробництва й управління виробничим процесом, що надасть можливість сконцентрувати зусилля на основному бізнесі;
- залучення вже підготовленого персоналу є швидшим, ефективнішим та надійнішим способом ведення бізнесу, проте тільки тоді, коли дана послуга має тимчасовий характер;
- залучення незалежних експертів, що дає змогу дослідити роботу підприємства у різних аспектах, надання оптимальних рекомендацій у визначенні та вирішенні проблем, які раніше не розглядалися;
- підвищення рентабельності підприємства з подальшим виходом на нові економічні та бізнес-арени;
- стимулювання НТП як рушійного інструменту розвитку інноваційного потенціалу підприємства;
- забезпечення ефективної організації ведення фінансової та управлінської діяльності.

Результати досліджень Headhunter, UCMS Group та Intercomp показують, що аутсорсинг є найбільш популярним серед великих підприємств. Проте за чисельності персоналу меншої ніж 50 осіб та невеликих розмірах бізнесу 42% підприємств використовують аутсорсинг для оптимізації власної діяльності, тоді як у підприємств зі штатом більше 500 співробітників цей показник становить 33% [1].

Аналізуючи міжнародний ринок аутсорсингу можна виділити найперспективніші та найпопулярніші сфери діяльності в даній галузі:

1) ІТ-аутсорсинг включає в себе часткову або повну передачу ІТ-функцій організації аутсор-

серу (в даному разі кваліфікація та досвід спеціаліста даної галузі можуть принести більше користі, ніж виконання цих функцій власними силами без відповідних знань та умінь);

2) пошук та підбір персоналу – більшість великих компаній звикли віддавати перевагу використанню даного виду аутсорсингу, оскільки це економить час та надає широкий спектр можливостей у ході пошуку та відбору кандидатів на вакантні посади. Також більшість аутсорсингових організацій уже мають базу даних потенційних кандидатів на відповідні посади, що суттєво скорочує час пошуків. Даний ринок є досить ємним, саме тому цю сферу доцільно ділити на два види послуг: рекрутинг – пошук працівників низового та середнього рівнів управління, хедхантерінг – пошук та переговори з кандидатами на вакансії топ-менеджерів;

3) бухгалтерський облік – найчастіше звертаються малі та середні підприємства, які не мають штатного бухгалтера даного профілю. Відповідно до результатів опитування Headhunter, UCMS Group та Intercomp серед менеджерів російських компаній, до головних переваг використання аутсорсингу облікових функцій належать зменшення залежності від людського фактору (45%), зменшення навантаження на фінансову і кадрову службу (43%), а також зниження витрат на процеси (43%). Таким чином, підприємство орієнтується на підтримку основних бізнес-процесів, віддаючи другорядні на аутсорсинг.

Міжнародний ринок давно функціонує завдяки аутсорсингу. Наприклад, компанія Nike, яка передає в аутсорсинг виробництво спортивного одягу, його поширення та реалізацію. Сама ж корпорація займається тільки дизайном виробленого одягу, керуванням патентами та товарними знаками. Тим не менше це не заважає їй бути відомою на весь світ та оцінюватись в 10,7 млрд. доларів як найцінніший бренд у спортивній індустрії [2].

Деякі підприємства пішли ще далі. Так, у 1990-х роках General Motors (GM) прагнула найширшого визнання серед інших брендів автомобілебудування, проте на національному ринку була занадто сильна конкуренція, боротьба з конкурентами просто виснажувала компанію. Саме тому керівництво GM прийшло до рішення щодо використання приміщень, робочої сили та виробничої платформи в різних країнах світу, таких як Японія, Китай, Південна Корея, Індія та Мексика. Як результат, компанія зекономила великі кошти, які були вкладені в подальше аутсорсингове розширення та ІТ-технології, а також покращила стратегію маркетингового дослідження, надавши власним виробам практичніше та ефективніше застосування клієнтами [3]. Згодом корпорація розширила можливості за допомогою ІТ-аутсорсингу, зробивши управління процесами та продажі товарів більш зручними та ефективнішими. Згідно з річним звітом

за 2011 р., GM продемонструвала власний внесок у національну та світову економіку, надавши 74 500 високооплачуваних місць у США та 122 500 за кордоном [4]. Упродовж наступних років корпорація тільки продовжувала набирати оберти і розширювати свою діяльність.

Згідно з проведеним аналізом холдингу «АНКОР» серед управлінців різних ланок, український досвід розвитку аутсорсингу можна відобразити шляхом визначення популярності окремих його видів відповідно до якості наданих послуг. Найбільш затребуваними серед підприємств були ІТ-послуги – 40,5%, логістика – 35,1%, ресурсне забезпечення виробничих процесів – 27%, маркетингові послуги – 21,6%, рекрутмент – 18,9%, бухгалтерський облік – 13,5% та розрахунок заробітних плат – 13,5% (рис. 1).

Додатково віддаються на аутсорсинг такі функції, як обробка та систематизація інформації, аутсорсинг медичних представників, облік кадрів і кадровий супровід та адміністративні функції.

Аутсорсинг є здебільшого особливістю діяльності іноземних компаній, розташованих в Україні. Так, більше половини всіх підприємств з іноземним капіталом активно використовують аутсорсинг для скорочення витрат своєї діяльності.

Кажучи про український досвід аутсорсингу, нині нараховується більше 90 000 ІТ-спеціалістів, а рік тому їх кількість становила 75 000 осіб. У 2015 р. з України було експортовано програмне забезпечення на зовнішні ринки на суму 2,5 млрд. дол. США, і це лише частина потенціалу країни (існує велика кількість незадіяних кваліфікованих фахівців, які зацікавлені у включенні до науково-дослідних робіт).

Також Україна посідає лідируюче місце у Східній Європі, займаючи 33% ринку порівняно з Російською Федерацією (21,8%) та Румунією (9%). Лідерами – замовниками українських ІТ-послуг є США, Великобританія та Німеччина.

Українським прикладом правильного застосування аутсорсингу є компанія Bosch, яка хоч і має німецьке коріння, проте ефективно функціонує на українському ринку у вигляді представника. Проблема була в тому, що раніше компанія в гарантійних талонах на техніку вказувала контакти компанії-партнерів, які займалися сервісними функціями. Із плином часу змінювалися адреси, телефони партнерів, і клієнти додзвонилися до них уже не мали можливості. Також слід зазначити, що всі ці операції було дуже важко та дорого контролювати, що призводило до багатьох затримок і помилок. Проте зараз компанія використовує послуги аутсорсингу «Київстар Бізнес» для функціонування колл-центру з прийняття замовлень, розбивши при цьому дану операцію на два сегменти: роботу з кінцевими споживачами та роботу з компаніями-партнерами, з якими співпрацює Bosch [6; 7]. Дане нововведення не тільки підвищило ефективність роботи даного підприємства, а й зменшило загальні витрати на 20% і дало змогу покращити власний імідж серед інших українських збутовиків.

Виходячи з вищезазначених тверджень, Україна має вагомий потенціал аутсорсингу серед інших країн-конкурентів, а саме:

- вдале географічне розташування, завдяки якому досить зручно вести зовнішньоекономічну діяльність;

- якісну систему освіти та науково-дослідницьких інститутів (хоч більшість провідних спеціалістів самостійно навчалися певним сферам діяльності, слід зауважити, що основою їх знань стала освітня інфраструктура України, яка дісталась ще з радянських часів і продовжила розвиватися та вдосконалюватися відповідно до європейських і міжнародних стандартів);

- ефективну роботу в ІТ-бізнесі.

Проте є деякі недоліки, які не дають українському аутсорсингу функціонувати в повну силу.

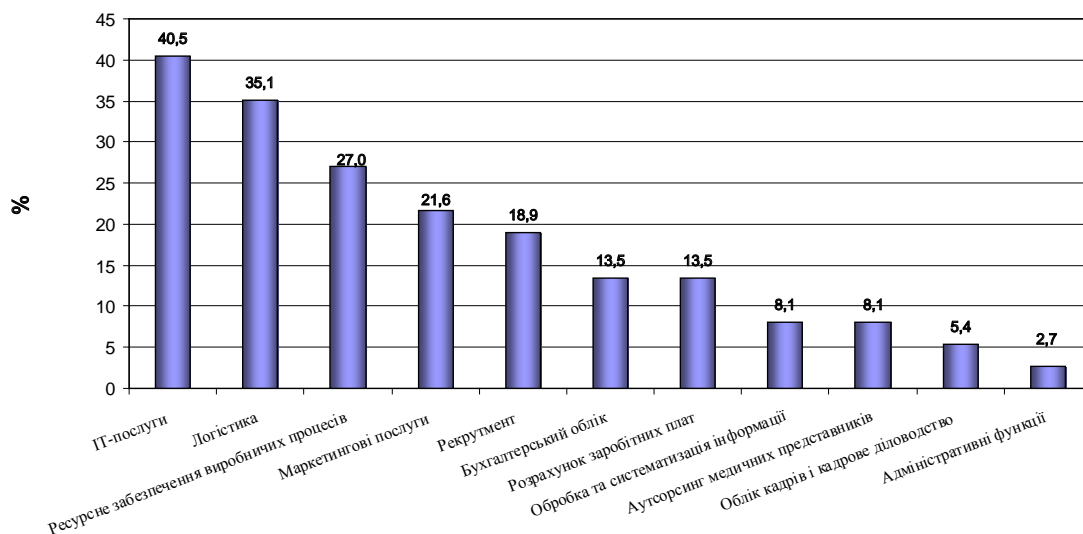


Рис. 1. Найпопулярніші види аутсорсингу серед керівників різних рівнів управління підприємств України

Джерело: складено авторами за даними [5]

До них належать:

1) ризиковане економічне середовище, оскільки на даний час національна економіка знаходиться в стані постійних змін;

2) складність із закупкою технологій, які за кордоном коштують у рази дешевше. До того ж є складнощі, пов'язані зі створенням власних технологій, оскільки відповідно до менталітету частини підприємців існує впевненість у тому, що національний продукт нікому не знадобиться, навіть їм самим;

3) небажання ставати підприємцями у сфері аутсорсингу, оскільки звикли працювати, не розкриваючи свої секрети, на іноземного власника бізнесу. Для того щоб вирішити цю проблему, необхідно створити власну систему аутсорсингу;

4) відсутність основної мети ведення бізнесу в реалізації аутсорсингу, оскільки всі сфери діяльності підприємства розраховані здебільшого на короткострокові проекти та не мають перспективи на розвиток. Саме таким чином утрачається великий потенціал власних можливостей, які можна розширити, визначивши найперспективніші види аутсорсингу та розвивши їх до найвищого рівня.

Отже, враховуючи проаналізовані проблеми розвитку національної економіки, можна дійти висновку, що український аутсорсинг має суттєвий потенціал для ефективного функціонування. До перспектив розвитку даної сфери діяльності можна віднести такі:

– за допомогою аутсорсингу можна суттєво зменшити безробіття в країні та за її межами,

а також зменшити відтік висококваліфікованих фахівців із країни, які шукають собі застосування в економіках зарубіжних країн;

– якість українського ІТ-аутсорсингу має високий рівень, що може забезпечити зростання національної економіки у разі створення сприятливих умов для розвитку;

– у разі використання аутсорсингу можна значно зменшити витрати на виробництво, збут, логістику та інші сфери діяльності;

– аутсорсинг дає можливість зменшити зайве навантаження як із психологічного боку, так і з фізичного (матеріального) та звернути увагу на основні аспекти управління в бізнесі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Аутсорсинг – надзвичайно потужний економічний інструмент, який здатний вивести бізнес на новий рівень функціонування. Україна має позитивні показники та перспективи використання аутсорсингу, проте слід зауважити, що українське населення звикло працювати без прив'язки до національних підприємств. Саме тому було б доречно самим стати аутсорсерами, а не втрачати спеціалістів, які прагнуть влаштуватися за кордоном.

Використовуючи аутсорсинг, не тільки підприємства здатні кардинально зменшувати витрати на виробництво продукції та покращувати якість продукції, але й у цілому забезпечуються умови для підтримки економічного зростання, зокрема завдяки створенню робочих місць для українських фахівців-аутсорсерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смирнова Т.А. Тенденції розвитку українського ринку аутсорсингу ІТ-послуг / Т.А. Смирнова, Ю.М. Голей // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://confcontact.com/2014_02_meshko/39_Smyrnova.htm.
2. Nike moves faster to clean up its supply chain // Sustainable Business [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.greenbiz.com/news/2013/03/25/nike-moves-faster-clean-its-supply-chain>.
3. Kelly M. Benefits and Effects of General Motors Outsourcing / M. Kelly, E. Linehan, C. Hurley, R. Morris, C. Munnis [Electronic resource]. – Access mode: <https://melissakelly11.files.wordpress.com/2011/03/gm-outsourcing.pdf>.
4. Gregory P.R. Outsourcer-In-Chief: Obama Of General Motors / P.R. Gregory [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.forbes.com/sites/paulroderickgregory/2012/08/12/outsourcer-in-chief-obama-of-general-motors/#21ab9131347e>.
5. Украина: Анализ востребованности и оценка качества услуг аутсорсинга // HR Department [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hrd.com.ua/index.php/news/626-2012-%2009-03-12-07-04>.
6. Анчишкин Е. Стартапы и аутсорсинговые проекты / Е. Анчишкин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hub.kyivstar.ua/outsorsing-i-industriya-startapov/>.
7. Какие преимущества дает компании вывод колл-центра на аутсорсинг [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://delo.ua/business/kakie-preimuschestva-daet-kompanii-vyvod-koll-centra-na-outsorsing-164987/?supdated_new=1477245057.