

## The issue of journal contains:

Proceedings of the V Correspondence  
International Scientific and Practical Conference

### **SCIENCE IN MOTION: CLASSIC AND MODERN TOOLS AND METHODS IN SCIENTIFIC INVESTIGATIONS**

held on September 19<sup>th</sup>, 2025 by

NGO European Scientific Platform (Vinnytsia, Ukraine)

LLC International Centre Corporative Management (Vienna, Austria)

ISSN 2710-3056



DOI 10.36074/grail-of-science.19.09.2025.014

## АУТСОРСИНГ У МІЖНАРОДНОМУ МАРКЕТИНГУ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Чернуха Тетяна Станіславівна 

канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки і менеджменту  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,  
Україна

**Анотація.** Аутсорсинг є одним із ключових інструментів підвищення конкурентоспроможності сучасних підприємств, який дозволяє компаніям зосередитися на своїх стратегічних компетенціях, оптимізувати витрати та підвищити ефективність бізнес-процесів. У сучасних умовах глобалізації та розвитку міжнародного бізнесу аутсорсинг набуває особливої значущості, оскільки він дозволяє підприємствам функціонувати в рамках міжнародних горизонтальних мережових структур, де головну роль відіграють технології управління та інтеграції зовнішніх партнерів.

Впровадження аутсорсингу забезпечує компаніям гнучкість у реагуванні на зміни ринкової кон'юнктури, доступ до сучасних технологій і знань, а також можливість концентрувати ресурси на стратегічних напрямках розвитку. Позитивним ефектом застосування аутсорсингу є зростання прибутковості компаній за рахунок оптимізації організаційних і виробничих процесів, підвищення ефективності управління та скорочення операційних витрат. Зокрема, досвід провідних міжнародних корпорацій свідчить, що перехід на аутсорсинг дозволяє значно підвищити результативність функціонування бізнесу та конкурентоспроможність на глобальному ринку.

Водночас аутсорсинг пов'язаний із певними ризиками, зокрема втратаю контролю над переданими функціями, залежністю від зовнішніх постачальників послуг та потенційними загрозами для якості продукції чи послуг. Для мінімізації цих ризиків компанії застосовують стратегічні підходи, включаючи передачу частки акціонерного капіталу компанії-аутсорсеру, впровадження ефективних систем контролю та моніторингу, а також вибір надійних партнерів із підтвердженням досвідом.

Дослідження підкреслює перспективність аутсорсингу для оптимізації бізнес-процесів, підвищення ефективності управління та конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому та міжнародному ринках. Водночас успішне впровадження аутсорсингових моделей вимагає вдосконалення законодавчої бази, підвищення рівня довіри між бізнесом і постачальниками та розробки механізмів контролю якості виконання переданих функцій. Таким чином, аутсорсинг виступає не лише як інструмент оптимізації витрат, а й як стратегічний механізм міжнародного маркетингу та управління бізнес-процесами, що забезпечує конкурентні переваги підприємствам у глобальному середовищі.

**Ключові слова:** аутсорсинг, міжнародний маркетинг, міжнародні ринки, стратегічне управління, оптимізація бізнес-процесів.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах глобалізації та інтенсифікації міжнародної конкуренції підприємства дедалі частіше зіштовхуються з

необхідністю підвищення результативності власної діяльності та оптимізації бізнес-процесів. Одним із ключових інструментів, що дає змогу досягти цих цілей, є аутсорсинг – передавання певних функцій або процесів стороннім організаціям, які спеціалізуються на їх виконанні.

Впровадження аутсорсингу у сфері міжнародного маркетингу відкриває широкі можливості для підвищення конкурентоспроможності компаній, дозволяючи зосередитися на стратегічних завданнях, зменшити витрати та швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища. Водночас воно ставить перед підприємствами низку проблем: втрата контролю над переданими функціями, ризики, пов'язані з вибором партнерів, необхідність інтеграції зовнішніх процесів у внутрішню систему управління компанією.

Особливо нагальним є питання оптимізації бізнес-процесів у міжнародному маркетингу при застосуванні аутсорсингу. Підприємства повинні розробляти механізми контролю та оцінки ефективності переданих функцій, забезпечувати відповідність стандартам якості та інтегрувати зовнішні процеси в загальну стратегію розвитку компанії. В Україні розвиток аутсорсингу ще не досяг рівня західних країн, що зумовлює потребу у дослідженні його ефективності, визначенні ключових ризиків та шляхів оптимізації бізнес-процесів у сфері міжнародного маркетингу.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Дж. Брайан Гейвуд у своїй книзі «Аутсорсинг. У пошуках конкурентних переваг» визначає його як «передачу внутрішнього підрозділу або підрозділів підприємства та всіх пов'язаних із ними активів організації-постачальнику послуг, який зобов'язується надавати певну послугу протягом визначеного періоду за погодженою ціною» [2].

Томас Фрідман у своїх роботах зазначав, що аутсорсинг є «одним із десяти найважливіших чинників, які визначають характер розвитку світової економіки на сучасному етапі» [1].

Жан-Луї Бравар і Роберт Морган розглядають аутсорсинг як «використання матеріальних засобів, майна та знань третьої сторони з гарантованим рівнем якості, гнучкості та економічної цінності для надання послуг, які раніше здійснювалися за рахунок внутрішніх ресурсів компанії, з можливим переходом наявного персоналу постачальника послуг і (або) трансформацією (оновленням) процесів чи технологій, що підтримують бізнес».

І. Петров визначає аутсорсинг як «передачу організацією певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, яка спеціалізується у відповідній сфері».

Водночас, у літературі наголошуються й ризики аутсорсингу, серед котрих: залежність від сторонніх постачальників, ймовірні втрати контролю над переданими процесами, труднощі у гарантуванні стандартів якості та інтеграції зовнішніх процесів у внутрішні системи управління.

Отже, наукові джерела засвідчують, що аутсорсинг у міжнародному маркетингу не лише оптимізує бізнес-процеси, а й надає стратегічні переваги підприємствам на глобальному ринку, водночас вимагаючи виваженого підходу до його впровадження та управління ризиками.

**Мета роботи.** Метою роботи є дослідження аутсорсингу як ефективного інструменту управління бізнес-процесами в системі міжнародного маркетингу,



визначення його впливу на конкурентоспроможність підприємств та оптимізацію витрат, а також виявлення можливостей і викликів впровадження аутсорсингових моделей у сучасних українських та міжнародних компаніях.

**Виклад основного матеріалу.** У сучасних умовах глобалізації, прискореної цифровізації та посиленої конкуренції на міжнародних ринках підприємства безупинно шукають дієві механізми підвищення своєї продуктивності, оптимізації витрат та забезпечення довгострокової конкурентоспроможності. Традиційні моделі управління, котрі передбачають повну внутрішню інтеграцію всіх бізнес-процесів, дедалі частіше виявляються недостатньо гнучкими та витратними, особливо в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища. У цьому контексті аутсорсинг виступає як сучасний стратегічний інструмент, що дозволяє підприємствам передавати окремі бізнес-процеси або функції зовнішнім спеціалізованим компаніям, зберігаючи при цьому контроль над ключовими напрямками діяльності. Такий підхід дає змогу організаціям концентрувати ресурси на своїх основних компетенціях, стратегічних завданнях та інноваційних ініціативах, одночасно зменшуючи витрати на адміністративне та операційне управління.

Особливого значення аутсорсинг набуває у сфері міжнародного маркетингу, де успіх компанії безпосередньо залежить від швидкості реагування на зміни ринкової кон'юнктури, здатності адаптувати маркетингові стратегії до специфіки різних регіонів та ефективного використання ресурсів партнерів і постачальників. Аутсорсинг дозволяє підприємствам отримувати доступ до новітніх технологій, знань та компетенцій, що не завжди доступні всередині організації, а також підвищує оперативність і гнучкість у прийнятті рішень. Світова практика демонструє, що компанії, які активно впроваджують аутсорсинг, отримують помітні економічні вигоди, зокрема підвищення прибутковості, оптимізацію виробничих та організаційних витрат, а також зменшення ризиків, пов'язаних з управлінням складними бізнес-процесами. Приклади успішного застосування аутсорсингу можна знайти у діяльності таких глобальних корпорацій, як Ford, Procter & Gamble, Dell, British Petroleum та багатьох інших, де передача частини процесів на аутсорсинг дозволила збільшити ефективність і конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

Водночас використання аутсорсингу не позбавлене викликів та ризиків. До основних проблем належать втрата контролю над переданими функціями, пряма залежність від якості роботи постачальників послуг, можливі порушення стандартів якості продукції та послуг, а також ризики, пов'язані з конфіденційністю та безпекою даних. Для мінімізації таких ризиків необхідне впровадження комплексних стратегічних підходів, серед яких ретельний вибір партнерів, створення ефективної системи контролю та моніторингу виконання переданих функцій, а також впровадження мотиваційних механізмів для забезпечення зацікавленості аутсорсерів у якості послуг. Додатково, розвиток аутсорсингу потребує вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що регулює взаємодію між підприємствами та постачальниками послуг, а також підвищення рівня довіри між учасниками ринку.

Розвиток аутсорсингу в зарубіжних країнах вже пройшов кілька етапів у своїй історії, і світові компанії-лідери передають свої послуги на аутсорсинг,

отримуючи з цього прибуток. В умовах глобалізації та зростаючої конкуренції українські підприємства активно впроваджують практику передачі допоміжних та непрофільних функцій зовнішнім виконавцям, що сприяє їх інтеграції у міжнародні виробничі ланцюги.

Одним із ключових напрямів аутсорсингу у виробничому секторі є передача логістичних, сервісних, ремонтних та частково виробничих процесів підрядним компаніям.

Окрім великих міжнародних корпорацій, аутсорсинг активно використовують вітчизняні виробники, які передають низку функцій спеціалізованим компаніям. Найчастіше це стосується постачання сировини, обробки металів, складання деталей, пакування продукції та транспортно-логістичного обслуговування. Значна частина підприємств також передає фінансовий облік, управління персоналом та ІТ-підтримку зовнішнім провайдерам, що дозволяє їм зосередитися на основному виробничому процесі.

Аутсорсинг також відіграє важливу роль у розвитку малого та середнього бізнесу, адже компанії, які не мають достатніх ресурсів для утримання власних виробничих потужностей, можуть співпрацювати з великими підприємствами та спеціалізованими підрядниками. Це сприяє створенню гнучких виробничих мереж, що підвищують конкурентоспроможність української промисловості.

Попри численні переваги, існують і певні ризики аутсорсингу. Виробничі компанії можуть стикатися з проблемами контролю якості, ризиками витоку технологічної інформації та залежністю від постачальників. Крім того, недостатньо розвинена нормативно-правова база в деяких сферах може ускладнювати ефективне впровадження аутсорсингових рішень.

До найбільш значущих позитивних наслідків передачі бізнес-процесів на аутсорсинг зовнішньоекономічної діяльності компанії відносять зниження витрат, можливість зосередження на основному бізнесі, підвищення якості, зменшення ризиків, підвищення конкурентоспроможності тощо. Серед негативних аспектів відзначають високі витрати на пошук контрагентів та загрозу безпеці компанії.

Аутсорсинг у сфері зовнішньоекономічної діяльності є ефективним інструментом оптимізації бізнес-процесів, що дозволяє компаніям зменшити витрати, підвищити гнучкість і зосередитися на ключових напрямках діяльності. Його використання є доцільним у сферах митного оформлення, логістики, фінансового та юридичного супроводу, маркетингової аналітики та управління ризиками (Рис. 1.).

Одним із найбільш поширених напрямів є аутсорсинг митного оформлення та транспортної логістики. Міжнародні компанії залучають спеціалізовані організації для ведення процесів імпорту та експорту, що включає декларування товарів, проходження митного контролю, сертифікацію та транспортування. Це дозволяє зменшити адміністративне навантаження, мінімізувати ризики затримок і дотримуватися норм міжнародного митного регулювання. Крім того, використання аутсорсингових логістичних операторів сприяє оптимізації транспортних витрат і скороченню термінів доставки.

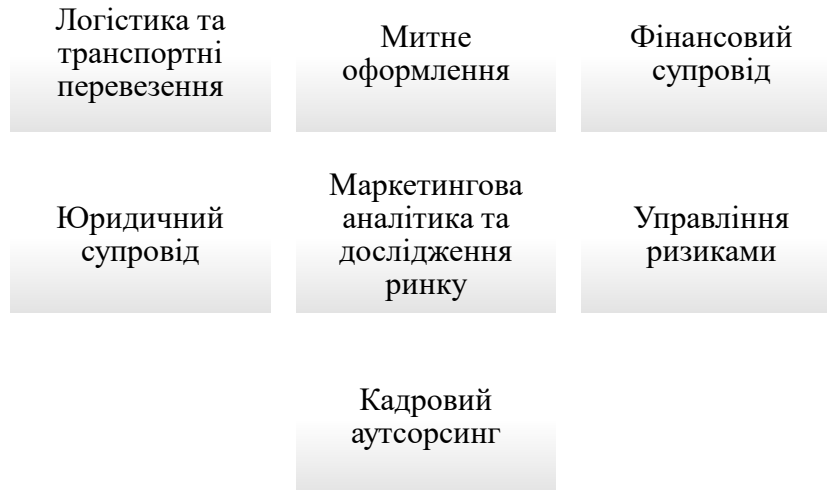


Рис. 1. Основні напрями використання аутсорсингу у зовнішньоекономічній діяльності

Фінансовий супровід зовнішньоекономічної діяльності також часто передається на аутсорсинг, що охоплює бухгалтерський облік, валютний контроль, управління грошовими потоками та податкове планування. Оскільки міжнародні операції пов'язані з різними валютами, податковими системами та регуляторними нормами, компанії звертаються до спеціалізованих фінансових організацій, які мають досвід у сфері міжнародної торгівлі. Це дозволяє мінімізувати податкові ризики та забезпечити фінансову прозорість діяльності.

Юридичний супровід є ще одним важливим напрямом використання аутсорсингу. Зовнішні юридичні компанії забезпечують правильне укладання міжнародних контрактів, захист прав інтелектуальної власності, врегулювання торговельних спорів та відповідність діяльності підприємства вимогам міжнародного законодавства. Передача цих функцій спеціалізованим консультантам дозволяє знизити правові ризики та підвищити безпеку міжнародних угод.

Маркетингова аналітика є ще одним ключовим аспектом аутсорсингу у зовнішньоекономічній діяльності. Перед виходом на нові ринки компанії проводять дослідження попиту, конкурентного середовища та регуляторних вимог. Залучення зовнішніх експертів у цій сфері дозволяє отримати точні аналітичні дані, що сприяє формуванню ефективної стратегії розширення бізнесу.

Окремим аспектом аутсорсингу в міжнародній торгівлі є управління ризиками. Політична нестабільність, коливання валютних курсів, зміни торговельної політики можуть негативно впливати на діяльність компаній. Спеціалізовані аналітичні компанії надають послуги з прогнозування ризиків та розробки антикризових стратегій, що дозволяє підприємствам зменшити негативний вплив зовнішніх факторів.

Таким чином, аутсорсинг у міжнародному маркетингу є дієвим інструментом підвищення ефективності міжнародної діяльності підприємств. Його використання сприяє скороченню витрат, зменшенню правових та фінансових ризиків, прискоренню міжнародних операцій і підвищенню конкурентоспроможності компаній на світовому ринку.

Відповідно аутсорсинг у сфері зовнішньоекономічної діяльності є ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності компаній, однак його використання потребує зваженого підходу. Для успішного впровадження аутсорсингу необхідно ретельно аналізувати можливі ризики, обирати надійних партнерів та вибудовувати механізми контролю за переданими функціями.

**Висновки та пропозиції.** Аналіз теперішніх досліджень та практики показує, що аутсорсинг є впливовим інструментом підвищення конкурентоздатності підприємств. Його використання дозволяє компаніям зосередитись на ключових компетенціях, оптимізувати витрати та збільшувати ефективність бізнес-процесів. У міжнародних горизонтальних мережевих структурах аутсорсинг забезпечує інтеграцію бізнес-процесів, підвищує прибутковість та сприяє більш гнучкому реагуванню на зміни ринку.

Основні переваги аутсорсингу включають доступ до сучасних технологій та знань, концентрацію ресурсів на стратегічних функціях, збільшення ефективності управління та можливість швидкого масштабування діяльності. Водночас його впровадження пов'язане з деякими ризиками, серед яких втрата контролю над переданими функціями та пряма залежність від постачальників послуг.

Для мінімізації цих ризиків доцільно використовувати стратегічні підходи, наприклад передавати частку акціонерного капіталу компанії-аутсорсеру, що збільшує її зацікавленість у якісному виконанні функцій. Крім того, важливим є впровадження системи контролю за виконанням переданих процесів та ретельний відбір партнерів.

Пропонується, що розвиток аутсорсингових послуг в Україні потребує вдосконалення законодавчої бази, підвищення рівня довіри між бізнесом і постачальниками та активного використання аутсорсингу для оптимізації бізнес-процесів у міжнародному маркетингу. У перспективі аутсорсинг може стати ключовим механізмом підвищення ефективності та конкурентоздатності компаній на внутрішніх і зовнішніх ринках, сприяючи формуванню стійких та адаптивних бізнес-структур у глобальному середовищі.

#### **Список використаних джерел:**

- [1] Lingga, D., & Simanjuntak, D. (2024). ENTRY MODE IN THE PRESENCE OF INTERNATIONAL OUTSOURCING. *Studies in Business and Economics*, 19(1), 317–332. <https://doi.org/10.2478/sbe-2024-0017>
- [2] Ковальчук О. М. (2021). ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ: ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ. *Економічний вісник*, 5(68), 45–52.
- [3] Пилипенко В. В., Задорожний С. О. (2022). АУТСОРСИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ. *Бізнес Інформ*, (3), 85–92.
- [4] Цимбалюк, І. В. (2020). АУТСОРСИНГ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ. *Економіка та держава*, (4), 78–83.
- [5] Єрмакова, О. В. (2020). АУТСОРСИНГ: СУТНІСТЬ, ВИДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ. *Бізнес Інформ*, (2), 120–125.



## OUTSOURCING IN INTERNATIONAL MARKETING: EFFICIENCY AND OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESSES

Chernukha Tetiana

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor of the Department of International Economics and Management

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics Kharkiv, Ukraine

**Summary.** Outsourcing is one of the key tools for increasing the competitiveness of modern enterprises, which allows companies to focus on their strategic competencies, optimize costs and increase the efficiency of business processes. In the current conditions of globalization and the development of international business, outsourcing is gaining particular importance, as it allows enterprises to operate within international horizontal network structures, where management technologies and integration of external partners play a key role.

The implementation of outsourcing provides companies with flexibility in responding to changes in market conditions, access to modern technologies and knowledge, as well as the ability to concentrate resources on strategic areas of development. The positive effect of outsourcing is the increase in the profitability of companies due to the optimization of organizational and production processes, increased management efficiency and reduced operating costs. In particular, the experience of leading international corporations shows that the transition to outsourcing allows to significantly increase the effectiveness of business operations and competitiveness in the global market.

At the same time, outsourcing is associated with certain risks, in particular, loss of control over the transferred functions, dependence on external service providers and potential threats to the quality of products or services. To minimize these risks, companies apply strategic approaches, including the transfer of a share of the share capital of the outsourcing company, the implementation of effective control and monitoring systems, as well as the selection of reliable partners with proven experience.

The study emphasizes the prospects of outsourcing for optimizing business processes, increasing management efficiency and competitiveness of enterprises in the domestic and international markets. At the same time, the successful implementation of outsourcing models requires improving the legislative framework, increasing the level of trust between business and suppliers and developing mechanisms for controlling the quality of the performance of transferred functions. Thus, outsourcing acts not only as a tool for cost optimization, but also as a strategic mechanism for international marketing and business process management, which provides competitive advantages to enterprises in the global environment.

**Keywords:** outsourcing, international marketing, international markets, strategic management, business process optimization