

АУТСОРСИНГ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ¹

На сучасному етапі розвитку національної економіки, особливого значення набуває підвищення ефективності діяльності суб'єктів підприємництва. В таких умовах аутсорсинг, як стратегічний інструмент управління бізнесом, стає важливим засобом для досягнення головної мети – максимізації прибутку. Така форма співпраці дозволяє підприємствам делегувати певні функції стороннім виконавцям, що забезпечує зосередження на основних бізнес-процесах та оптимізацію ресурсів. Крім того, аутсорсинг сприяє зниженню витрат та підвищенню гнучкості організації, дозволяючи швидко адаптуватися до змін ринкових умов, таких як коливання попиту або нові технологічні тренди.

Згідно Національному класифікатору України, аутсорсинг – це угода, згідно з якою замовник доручає підряднику виконати певні завдання, зокрема, частину виробничого процесу або повний виробничий процес, надання послуг щодо підбирання персоналу, допоміжні функції. [1]

Науковці зазначають що, аутсорсинг – це широке поняття, яке поєднує такі форми співробітництва, як [2]:

- використання послуг спеціалізованих компаній для вирішення внутрішніх проблем фірми;

- відмова від власного процесу та придбання послуг з реалізації цього процесу в іншій організації;

- винесення окремих видів та спеціалізація на діяльності, в якій переважає абсолютна перевага;

- підрядні роботи (наприклад, у будівництві);

- кооперація спеціалізованих виробництв;

- передача контракту на «стороню».

При аутсорсингу компанія передає частину своїх вторинних функцій спеціалізованій компанії, тобто замовник отримує послугу, а не роботу конкретних працівників. Водночас працівники аутсорсингової компанії виконують свої обов'язки на підприємстві замовника, використовуючи його ресурси та працюючи для досягнення його цілей. [3] Подібний підхід стимулює зростання професійних зв'язків між підприємствами, що посилює конкурентоспроможність всіх учасників процесу.

Для ефективнішого використання власних ресурсів, американські та європейські підприємства зосереджують свою увагу на специфіці основної діяльності, а другорядні господарчо-виробничі задачі передають на аутсорсинг. Так, найбільшими споживачами аутсорсингових послуг є США, де приблизно 70 % бізнес-структур передають свої другорядні задачі на виконання стороннім компаніям. В європейських країнах даний показник значно нижчий і складає 40 %, а в Україні досягає лише 5 %. [2]

Співпраця з аутсорсинговими компаніями, як правило, є більш ефективною та дешевшою, ніж створення та управління власними технічними чи спеціалізованими відділами. [4] Тому, це дозволяє зменшити витрати та зосередитися на ключових аспектах бізнесу, які є найважливішими для досягнення стратегічних цілей. В свою чергою, спеціалізовані аутсорсингові компанії беруть на себе виконання другорядних або технічних функцій.

¹ Науковий керівник – Бутенко Дар'я Сергіївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємства, торгівлі та туристичного бізнесу, ХНЕУ ім. С. Кузнеця.

До основних видів аутсорсингу, як правило відносять: виробничий аутсорсинг, аутсорсинг бізнес-процесів, аутсорсинг персоналу, бухгалтерський аутсорсинг та ІТ-аутсорсинг. [2] Варто відзначити, що в Україні ІТ-аутсорсинг за масштабами поширення, поступається тільки ринку Індії. Науковці таку популярність пояснюють результатами експертних висновків, відповідно до яких Україна посідає перше місце у Східній Європі за співвідношенням «ціна/якість» послуг. [5]

При прийнятті рішення про впровадження аутсорсингу, важливо враховувати як його переваги, так і недоліки, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки застосування аутсорсингу

Переваги	Недоліки
Аутсорсинг дозволяє компаніям зосередитися на своїй основній діяльності, делегуючи другорядні функції спеціалізованим організаціям.	Передача функцій стороннім організаціям може призвести до небезпеки витоку важливої інформації, особливо для великих компаній.
Можливість отримання послуг вищої якості за нижчу ціну, зниженням витрати на обслуговування бізнес-процесів.	Можливий ризик неякісного виконання послуг, особливо якщо йдеться про стратегічно важливі функції.
Співпраця з аутсорсинговими компаніями відкриває можливості для впровадження інновацій завдяки партнерству з провідними постачальниками.	Передача окремих функцій може призвести до втрати знань і досвіду серед працівників компанії, що може вимагати значних витрат на їх відновлення.
Аутсорсингові компанії мають спеціалізацію в певних сферах, що дозволяє їм ефективно вирішувати різноманітні завдання, використовуючи накопичений досвід.	За тривалої співпраці з аутсорсером витрати можуть зрости через зміни в технологічному прогресі, що потребує коригування цін на послуги.
Аутсорсингові компанії несуть відповідальність за виконану роботу, що знижує ризики для замовника завдяки висококваліфікованим працівникам.	

Для забезпечення надійного виконання послуг компаніями-аутсорсерами та зменшення ризиків для підприємства, важливо укладати угоди, які містять кілька ключових елементів. В першу чергу, необхідно чітко визначити функції (завдання) та терміни їх виконання, щоб уникнути непорозумінь у майбутньому. Даний момент є критично важливим, оскільки незрозумілі або нечіткі формулювання можуть призвести до затримок у виконанні проєктів, збільшення витрат або навіть до конфліктів між сторонами. Тому, залучення фахівців для розробки договору, що враховує всі тонкощі співпраці, буде дуже корисним. Крім того, угода повинна містити зобов'язання постачальника щодо якісного виконання своїх обов'язків, що гарантує високий рівень послуг. Зрештою, важливо прописати умови дострокового розірвання контракту в разі необхідності, що дозволить компанії швидко реагувати на зміни в ситуації або невиконання зобов'язань з боку аутсорсера. Таким чином, підприємство зможе знизити ризики та забезпечити безперервність бізнес-процесів, навіть якщо виникнуть непередбачені ситуації.

У підсумку, укладаючи договір з аутсорсинговою компанією, необхідно підходити до цього процесу з максимальною увагою та обережністю. Чітке формулювання зобов'язань, умов виконання і способи контролю якості допоможуть забезпечити надійність та ефективність співпраці. Ретельно оформлений договір може стати запорукою успіху, що не лише захистить інтереси підприємства, але й дозволить

зосередитися на його розвитку, знаючи, що певні процеси перебувають під контролем кваліфікованих спеціалістів.

Перелік використаних джерел:

1. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text> 2. Лобода Н. О., Чабанюк О. М., Сподарик Т. І. Аутсорсинг як структурний елемент національної економіки. Бізнес Інформ. 2020. №5. С. 212-218. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-212-218> 3. Касьмін Д. С. Трансформація управлінських процесів в органах державного управління на засадах аутсорсингу. Науковий журнал «Ефективна економіка». – 2020. – №6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7974> 4. Лютак О. М., Баула О. В., Татарчук Д. Д. Аутсорсинг в міжнародному бізнес-середовищі: перспективи та виклики. Економічний простір. 2024. №191. 5. Гончаренко О. В., Зима Ю. О. Сучасний стан розвитку аутсорсингової діяльності в національній економіці. Ефективна економіка. 2021. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2021/10.pdf