

БАЗОВА МОДЕЛЬ ТА АЛЬТЕРНАТИВИ АУТСОРСИНГУ

Товажнjanський П.В., аспірант, cfe.ukraine@gmail.com

Науковий керівник: Перерва П.Г., д.е.н., професор

Національний технічний університет «ХПІ»

Комерційний успіх фірми на ринку потребує сучасних технологій. Аутсорсинг широко визнаний як стратегічний вибір для фірм, особливо використовується для підвищення ефективності та зниження витрат. Згідно з нашими спостереженнями, аутсорсинг вважається більше, ніж просто закупівля сировини і стандартизованих посередницьких товарів. Це означає пошук партнера, з яким підприємство може встановити двосторонні відносини, і залучення цього партнера до конкретних інвестицій, щоб він міг виробляти товари або послуги, які відповідають конкретним потребам даного підприємства [1-7].

Хоча аутсорсинг приносить багато переваг промисловим, потенційні ризики при його використанні все ще існують. Підприємства мають проблеми з внесенням будь-яких змін після того, як внутрішні функції будуть передані на аутсорсинг, це може стосуватися більшої кількості вхідних даних. При використанні аутсорсингу можуть виникнути і такі проблеми, як надмірна залежність від результатів третього рівня, підприємства при цьому можуть втратити бізнес-ініціативи. По суті, аутсорсинг можна розуміти як інтегрований режим управління, який використовує зовнішні ресурси з метою отримання переваг при реалізації бізнесу.

Існуючі на цей час аутсорсингові дослідження виявили класифікації процесу аутсорсингу. Ми можемо визнати необхідність проведення досліджень з вивчення структурних особливостей аутсорсингу. Загальна модель аутсорсингу, представлена на рис.1, заснована на комбінаціях підходу до основних компетенцій та теорії трансакційних витрат, пропонується до використання з чотирма основними елементами: суб'єктом аутсорсингу, об'єктом аутсорсингу, аутсорсинговим партнером та аутсорсинговим простором (сферою використання аутсорсингу) [1].

Суб'єкт аутсорсингу – це той економічний інститут, який планує передавати чи не передавати певні бізнес-функції на аутсорсинг. Об'єктами аутсорсингу є процеси, які можуть бути передані на аутсорсинг. Партнери по аутсорсингу - це всі можливі постачальники для діяльності, що розглядається для аутсорсингу.

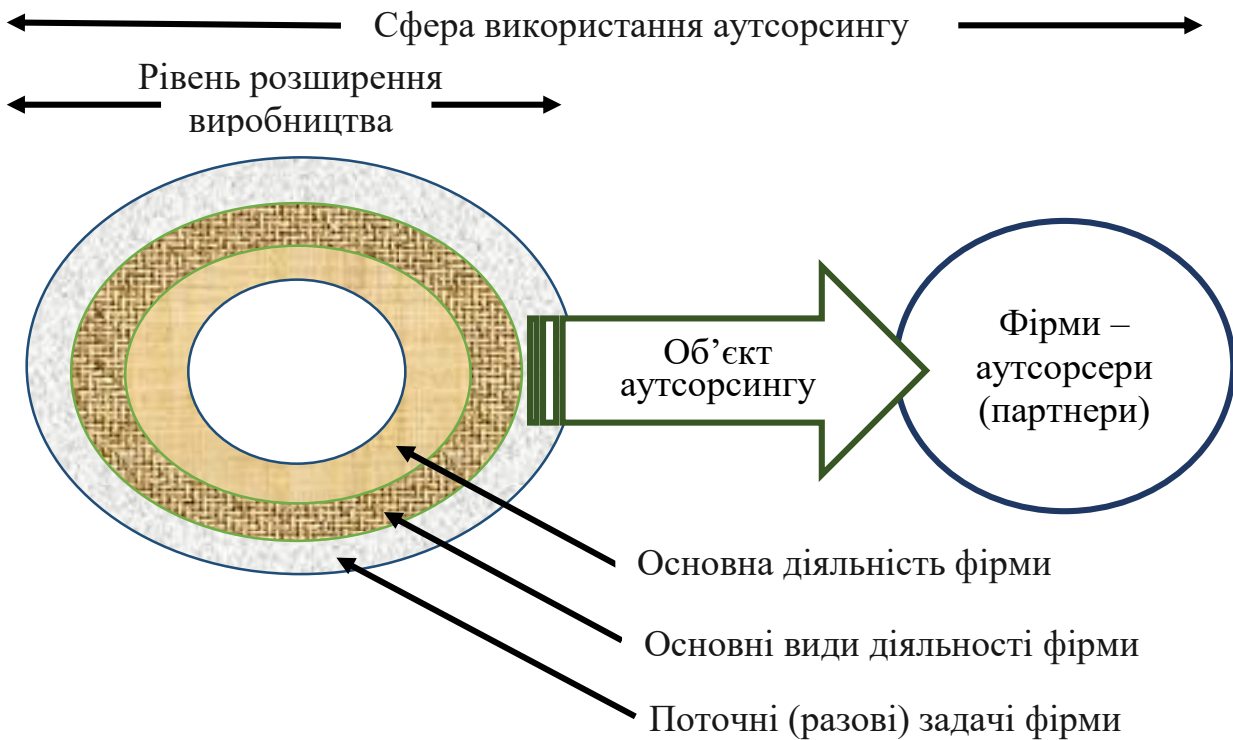


Рисунок 1 – Базова модель аутсорсингу

Крім того, діяльність підприємства пропонуємо класифікувати на чотири характерні групи: основні напрямки діяльності; основні види діяльності; допоміжні види діяльності (допоміжна діяльність); поточна (одноразова, випадкова) діяльність за замовленнями. Натомість, структурні альтернативи аутсорсингу (рис. 3), включаючи інсорсинг, внутрішній аутсорсинг і зовнішній аутсорсинг, розрізняються відповідно до ступеня ієрархічної координації та ринкової координації [1, 2, 5, 7].

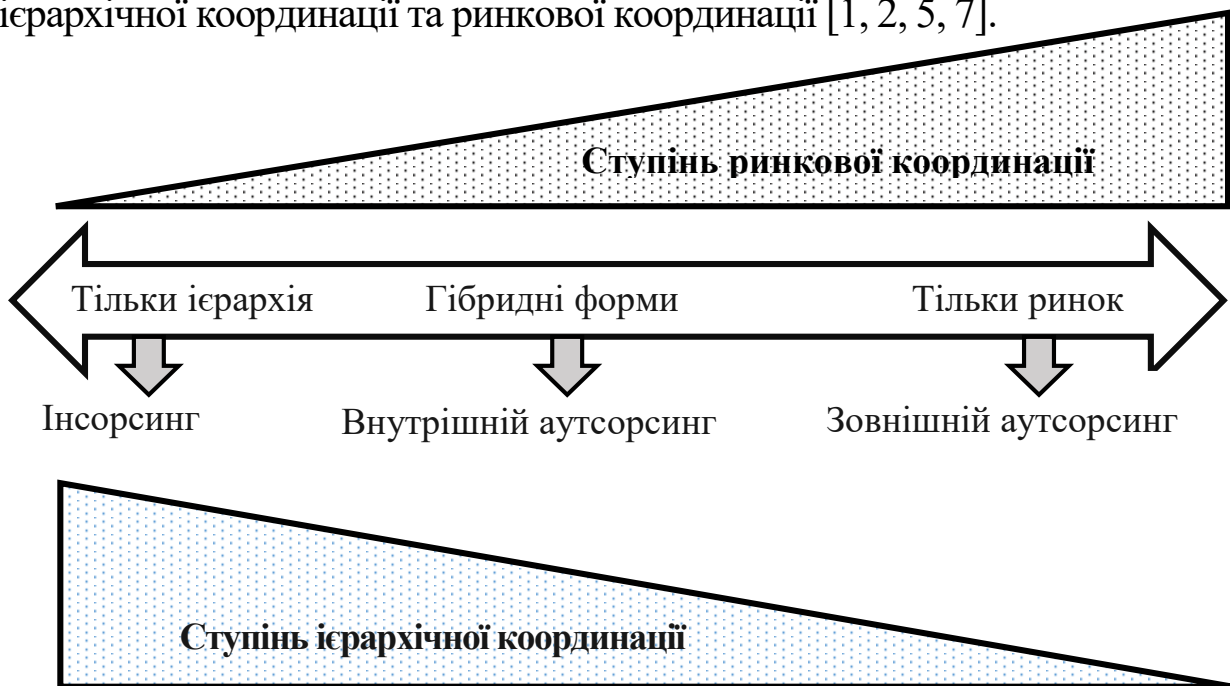


Рисунок 2 – Структурні альтернативи аутсорсингу

Аутсорсинг вигідний підприємствам, коли він сильно пов'язаний з вибором відповідних стратегій і плану застосування. Було обговорено велику кількість літератури про те, що переваги аутсорсингу орієнтовані на економію витрат, вдосконалення основних компетенцій і придбання ресурсів.

Крім того, прагнення до поліпшення внутрішніх показників мотивує підприємства щодо їх витрат і якості. Практичне використання послуг аутсорсингу дозволяє підприємствам також отримати вигоду від реінжинірингу шляхом оптимізації організацій спадкоємців.

Література.

1. Arnold, Ulli. (2020). New dimensions of outsourcing: a combination of transaction cost economics and the core competencies concept. *European Journal of Purchasing & Supply Management* Vol.6, pp.23-29.
2. Pererva, P., Kuchynskiy, V., Kobieliyeva, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4 (13 (112)), p. 6–14.
3. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г.Перерва [та ін.]; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.
4. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства. *Вісник НТУ "ХПІ". Екон. науки: зб. наук. пр.* Харків : НТУ "ХПІ", 2019. 1. С. 65-72.
5. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції. *Вісник НТУ "ХПІ" : зб. наук. пр. Економ. науки.* Харків : НТУ "ХПІ", 2016. № 27. с. 58-61.
6. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.
7. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи: монографія. Харків: Планета-Прінт, 2020. 354 с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>
8. Економіка, менеджмент, маркетинг туризму та гостинності : навч. посібник [Електронний ресурс] / П.Г.Перерва [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Електрон. текст. дані. Харків, 2020. 893 с. URI: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/47906>
9. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. 334 с.
10. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства. *Вісник НТУ "ХПІ". Екон. науки: зб. наук. пр.* Харків : НТУ "ХПІ", 2019. 1. С. 65-72.