

АНАЛІЗ КРИТЕРІЇВ ДЛЯ ВИБОРУ ПАРТНЕРА З АУТСОРСИНГУ

*Різник І.Є., здобувач вищої освіти,
igor.reznik.2003@gmail.com*

*Глоба Є.О., здобувач вищої освіти,
globa.evgeniy01@gmail.com*

*Науковий керівник: Федотова І. В., д.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

В сучасних кризових ринкових умовах, які характеризуються значною нестабільністю, слід шукати нові методи управління для економії ресурсів, оптимізації системи управління, спираючись на досвід закордонних підприємств. У цій ситуації стала очевидною необхідність пошуку нових, більш сучасних підходів в управлінні. Багато менеджерів знайшли вирішення проблеми передачі непрофільних функцій підприємства на аутсорсинг. Він є однією з альтернатив традиційним методам управління, тобто відмова компанії від самостійного виконання ряду некритичних для бізнесу функцій або частин бізнес-процесів і передача їх сторонньому підряднику, який професійно спеціалізується на наданні таких послуг. Аутсорсинг дозволяє з максимальною ефективністю використовувати сильні сторони учасників економічних відносин, досягати необхідні конкурентні переваги за рахунок можливості кожної із сторін виконувати ті функції, в яких вона найбільш досягає успіху, а також вирішувати стратегічно важливі завдання.

Для України аутсорсинг – це відносно нова схема організації бізнесу та виробництва. Для більшості вітчизняних підприємств характерні: повний цикл виробництва, відповідно, велика кількість допоміжних і обслуговуючих підрозділів зношеність виробничих потужностей; низький рівень завантаження обладнання та його недостатня гнучкість; нестача інвестиційних коштів на переобладнання; застаріла технологія виробництва; складна багаторівнева система керування. Усе це призводить до збільшення витрат, неефективності виробництва та, як наслідок, до низького рівня конкурентоспроможності підприємства. Використання аутсорсингу дозволить підприємствам як знизити витрати виробництва, а й вирішити низку інших завдань.

Аутсорсинг являє собою одну з ефективніших форм взаємодій малого, середнього і великого бізнесу, саме тому дослідження цього

процесу присвячені роботі багатьох видатних вчених [1-7]. У сучасній науковій і бізнес-літературі не достатньо чітко і повно описано методи визначення доцільності впровадження аутсорсингу у діяльність підприємства, вибору функцій і бізнес-процесів, які підприємство може передати на аутсорсинг, а також вибору партнера, який буде надавати аутсорсингові послуги.

Аналізуючи вплив аутсорсингу на прогресивний розвиток підприємств з досвіду західних і вітчизняних фірм, можна сказати, що поєднання послуг, що надаються, йде найчастіше за трьома напрямками:

1) облік та консультування у сфері податків та фінансового аналізу;

2) облік та системна інтеграція компанії, тобто постановка податкового та управлінського обліку, спираючись на найсучасніші програмні технології;

3) аутсорсинг обліку та деяких управлінських функцій в одному комплексі, таких як кадрове наймання персоналу та ефективне управління фінансами підприємства.

Подальший розвиток аутсорсингу в Україні призведе до збільшення малих та середніх підприємств-аутсорсерів, що сприятиме створенню нових робочих місць та якісному зростанню діяльності малих та середніх підприємств.

Технологія прийняття рішення про перехід на аутсорсинг включає етапи: виявлення причин переходу; оцінка роботи власного підрозділу (іншої бізнес-одиниці), що підлягає переходу; оцінка перспектив застосування аутсорсингу; вибір постачальника послуг; узагальнення результатів попередніх етапів.

Основними причинами переходу на нову систему зазвичай є бажання організації не розпорошувати свої сили, зосередитися на основних видах діяльності, необхідність підвищення якості обслуговування та гостра потреба у зниженні витрат.

У разі ухвалення рішення на користь аутсорсингу головною умовою забезпечення ефективності стає правильний вибір постачальника робіт чи послуг. Для вибору необхідного партнера з аутсорсингу необхідно провести ретельний аналіз та оцінити їхню діяльність за критеріями. Різні автори пропонують велику кількість критеріїв для оцінки, тому розглянувши показники, що пропонували автори в різних методиках, виділимо декілька критеріїв оцінки.

Узагальнену інформацію наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Критерії для вибору партнера з аутсорсингу за авторами

Критерії	Автори						
	Баранова В.В.[8]	Переверзева Т.Н. та інші [9]	Наймушин Ю.[9]	Гордиенко С. [10]	Шабанов А. [11]	Іванова М.М. [12]	Немировський І., Старожукова І. [13]
Час існування компанії-постачальника на ринку.	+					+	
Час роботи компанії-постачальника в даному виді бізнесу.	+	+	+	+		+	
Відстань центрального офісу аутсорсингової компанії.	+						
Кількість клієнтів компанії аутсорсера.	+		+				
Географія діяльності аутсорсингової компанії.	+			+			
Здійснення зв'язку з клієнтом.	+	+					
Рівень технічного оснащення компанії.	+			+		+	
Рівень програмної оснащеності компанії.	+			+			
Наявність сертифікатів, атестаційних документів, нагород у конкурсах.	+						
Рівень фінансової незалежності постачальника аутсорсингових послуг.	+						
Комплекс (спектр) послуг, що надаються.	+	+		+			
Вартість комплексу аутсорсингових послуг на місяць.	+	+	+	+	+	+	+
Вартість консультаційних послуг аутсорсингової компанії.	+						
Оперативність реагування аутсорсингової компанії на вимоги клієнта.	+	+	+	+			
Ступінь задоволення постачальником вимог своїх клієнтів	+						
Наявність кваліфікованих фахівців.	+	+	+	+	+	+	+
Частка фахівців з вищою професійною освітою.	+						
Строки виконання замовлення		+					+
Орієнтовна (розрахункова) економія коштів при укладанні договору аутсорсингу з даними постачальником.	+						
Оцінка рівня культури та обслуговування постачальника послуг.	+					+	
Дотримання професійно-етичних принципів.	+						
Рівень мобільності контракту (договору, угоди)	+			+			
Галузевий рейтинг		+			+		
Кількість нарікань (позитивних відгуків) з боку обслуговуваних організацій;		+					
Якість наданих пробних послуг;	+	+	+	+	+	+	+
Способи страхування ризиків, що виникають при неякісному наданні послуг.		+				+	

Після проведення аналізу літературних джерел, можна сказати, що найважливішими критеріями для оцінки партнера з аутсорсингу є: якість виконання послуг, вартість, наявність кваліфікованого персоналу та час роботи компанії на ринку. Постачальник послуг може або заслуговувати на довіру, бути надійним, мати необхідну базу навичок, або не володіти цими характеристиками повною мірою.

Література.

1. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. 236 с.
2. Greaver M.F. II. Strategic Outsourcing: A structured approach to outsourcing decisions and initiatives. Amacom, 1999. 314 p.
3. Perunović Z., Pedersen J. Outsourcing Process and Theories. *POMS 18th Annual Conference*. Dallas, Texas, U.S.A. 2007. P. 136-139.
4. Power M.J., Desouza K.C., Bonifazi C. The outsourcing handbook: how to implement a successful outsourcing process. London and Philadelphia: Kogan Pages, 2006. 224 p.
5. Бравар Ж.Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. Днепропетровск: «Баланс Бизнес Букс», 2007. 308 с.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.М., Стародубцева Е.Б. Аутсорсинг: современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1996. 496 с.
7. Зозульов О., Микало О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації. *Економіка України*. 2009. № 8(573). С. 16–24.
8. Баранова В.В. Муниципальные финансы в условиях аутсорсинга [Электронный ресурс]. URL: http://www.sseu.ru/netcat_files/Image/referat-Baranova.doc.
9. Переверзева Т.Н., Попов С.А., Переверзева М.Н. Методика выбора поставщика аутсорсинговых услуг. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2010. №1. URL: <https://dis.ru/library/688/29766/>
10. Гордиенко С. Премудрости аутсорсинга: как доверяют аутсорсеру? URL: <https://xbsoftware.ru/blog/premudrosti-automorsinga-kak-doverjat-automorseru/>
11. Шабанов А. Услуги аутсорсинга и SaaS вызывают синергетический эффект. URL: <https://www.lawmix.ru/bux/44132>
12. Иванова М.М. Алгоритм выбора партнеров по аутсорсингу. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2010. №15(39). С. 60-66.
13. Немирович И., Старожукова И. Выдающийся руководитель: Как обеспечить бизнес прорыв и вывести компанию в лидеры отрасли. М.: Альпина паблишер, 2015. 398 с.