

Секція: Економічні науки

Діденко Лілія Миколаївна

магістрантка за фахом «Фінанси, банківська справа, страхування»  
Новокаховського гуманітарного інституту ВНЗ ВМУРОЛ "Україна"  
м. Нова Каховка, Україна

## АУТСОРСИНГ – ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ВИРОБНИЦТВА

**Вступ.** Аутсорсинг є одним з інструментів антикризового управління, оскільки дозволяє ефективно реорганізувати діяльність підприємства, позбувшись від непрофільних функцій і допоміжних бізнес-процесів, доручивши їх професіоналам високого рівня, що володіє необхідною кваліфікацією, що володіє передовими технологіями та обладнанням.

**Виклад матеріалу.** Найбільш часто аутсорсингу підлягають інформаційні технології, ведення бухгалтерії, розрахунок заробітної плати, адміністративна підтримка, обслуговування корпоративної власності, організація харчування і прибирання офісу, служба безпеки та деякі інші.

За допомогою матриці аутсорсингу можуть бути проаналізовані роботи, компетенції, процедури, підрозділу, напрямки та інші суб'єкти управління. Суть матриці вкрай проста (рис. 1).

Висока відповідність стратегічним цілям	Вчитися ( альянси та «спільні підприємства» - одна з форм іноземного інвестування)	Розвиватися (інвестувати, розширяти асортимент)	Захищати
Середня відповідність стратегічним цілям	Купуй		Виокремлювати
Низька відповідність стратегічним цілям	Купуй	Купуй	Продавати
	Гірше за ринкове	Таке ж як ринкове	Краще за ринкове

Рис. 1. Матриця аутсорсингу BKG Profit Technology [5, с.105]

Будь-яка робота, процедура, компетенція і тощо розглядається з двох точок зору - відповідності стратегічним цілям бізнес-системи та відповідності пропозицій на відкритому ринку.

У результаті рознесення по полях матриці виробляються управлінські рішення:

- Купувати чи цю роботу (послугу, компетенцію і тощо) на зовнішньому ринку і, відповідно, знищувати у власній бізнес- системі - поле "Купуй";
- Чи створювати альянси і спільні підприємства з носіями знань і умінь для того, щоб навчитися робити відповідну роботу (продукт, послугу і тощо), навчати чи персонал - поле "Вчися";
- Розвивати чи (інвестувати чи) в компетенції, роботи, напрямки, підрозділи тощо.
- Поле "Розвивай";
- Чи є роботи, послуги, напрямки, підрозділи і тощо. стратегічно важливими, чи потребують вони в захисті від недружніх дій конкурентів і тощо. - Поле "Захищай";
- Чи є роботи, послуги, напрямки, підрозділи і тощо. носіями потенційно важливих компетенцій і конкурентних переваг, що дозволяють розвивати і диверсифікувати бізнес, - поле "Виділяй" (в окремий бізнес або напрям діяльності);
- Чи є роботи, послуги, напрямки, підрозділи і тощо. стратегічно важливими для інших підприємств і неважливими для бізнес-системи, чи є сенс виділити їх в окремі напрямки діяльності і продати тим, кому вони стратегічно важливі, - поле "Продавай".

У "Матриці аутсорсингу BKG Profit Technology" центральне поле володіє невизначеністю, тому ті об'єкти управління, які потрапляють туди, так чи інакше повинні розноситися по решті восьми полях матриці при уточненні стратегічних цілей бізнес-системи.

Цей інструмент вкрай простий і ефективний при реструктуризації бізнес-систем, що мають у своїй основі стабільні стратегічні цілі, але накопичили зайві компетенції, роботи, персонал і тощо.

Для аутсорсера участь в аутсорсинг-проекті означає, крім того, прийняття на себе відповідальності за виконання функцій або результат бізнес-процесів, які він продає замовнику. Ця відповідальність вище, ніж при звичайних угодах купівлі-продажу, оскільки стосується не просто якості послуг в рамках окремо взятого угоди з наступних причин:

- якість послуг аутсорсингу може відігравати визначальну роль у функціонуванні бізнес-системи в цілому;
- від якості послуг аутсорсингу може напряму залежати якість продукту або послуги, що поставляється кінцевому споживачеві, а значить, ділова репутація замовника.

Окрім економії на трудових і накладних витратах, до причин компанії використовувати аутсорсинг включають поліпшену ефективність, велику продуктивність і можливість зосередитися на основних продуктах і функціях бізнесу. До того ж все більше компаній звертають увагу на провайдерів аутсорсингу як на інноваційні центри.

Технологія аутсорсингу надає підприємству-працедавцю такі можливості:

- залучити додаткові необхідні підприємству ресурси [3, с. 161];
- спростити процес виробничо-господарської діяльності, зменшити кількість функцій, які потребують одночасного виконання, зосередити увагу на основних видах діяльності [1, с. 90];
- вивільнити дефіцитне устаткування і висококваліфіковану робочу силу для роботи над ресурсномісткими операціями [2, с. 24];
- замінити частину постійних витрат змінними [1, с. 91];
- підвищити прозорість і привабливість підприємства для власників та

- отримувати послуги у той момент, коли у підприємства виникає така потреба [1, с. 91].

Реалізація програми аутсорсингу надає певні переваги і для самих підприємств, які надають послуги з окремих бізнес-процесів (аутсорсерів) [3, с. 162]:

- підприємство здобуває право самостійно визначати шляхи розвитку і методи організації виробництва в умовах реального ринку;
- формується колектив співробітників, здатних конкурувати на ринку в певній сфері послуг;
- підвищується відповідальність кожного працівника за кінцеві результати діяльності, і мотивація персоналу до високопродуктивної праці;
- їм надається можливість розвитку співпраці не лише з головним підприємством, але і з іншими замовниками.

Таким чином, стимулюється проведення маркетингових досліджень і прагнення до розширення ринку збуту своїх послуг.

Аутсорсинг є новим і достатньо потужним інструментом управління підприємством, але без належної підтримки він може негативно впливати на діяльність підприємства. Вітчизняні підприємства за умілого використання аутсорсингу здатні вдосконалити технологію і організацію виробничо-господарської діяльності, поліпшити якість продукції і знизити її собівартість, а отже зміцнити свої позиції на ринку.

**Висновки.** На сучасному етапі розвитку економіки України переважна частина машинобудівних підприємств характеризується слабкими позиціями на ринку, застарілістю технології виробництва та технічного складу, нераціональним використанням наявних виробничих потужностей, нестійким фінансовим станом (переважна частина машинобудівних підприємств є збитковими). Збереження збитковості господарської діяльності галузі свідчить про наявність ознак

розбалансування внутрішнього механізму саморегуляції підприємств та потребу їхнього фінансового оздоровлення.

У таких умовах найважливішими завданнями керівників підприємств трикотажної галузі є зміна стратегії, виведення роботи підприємства на якісно новий рівень, запровадження політики диверсифікації продукції та сфер діяльності, розширення асортименту й номенклатури продукції. Зростання ризику діяльності підприємств в ринкових умовах потребує вдосконалення аналітичних інструментів прийняття планових фінансових рішень таких як аутсорсинг, та контролінг.

### **Література**

1. Загородній А.Г., Партин Г.О. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства // Фінанси України. – 2009. №9. – С. 87-97.
2. Зозульов О., Микало О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації // Економіка України. – 2009. – №8. – С. 16-24.
3. Попова А.Ю., Дукова А.Г. Нові тенденції в управлінні потенціалом підприємств на підставі реінжинірингу бізнес-процесів та аутсорсингу // Економіка промисловості. – 2009. – №3. – С. 158-162.
4. Стрельченко Н. М. Контрактний аутсорсинг – економічний інструмент покращення відносин з іноземними партнерами // Экономические инновации. – 2005. – № 23. – С. 100-109.
5. Стрельченко Н.М. Аутсорсинг – стратегічний інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства-виконавця угод з переробки давальницької сировини замовника-нерезидента // Конкурентоздатність територій і підприємств у взаємозалежному світі: Тези доповідей і виступів Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених/ Заг. Ред.. канд. екон. наук Касянової Д.С. - ч. 1. – Донецьк: ТОВ «Дегі», - 2005. - 247 с. - С. 105-106.