

Література

1. Круш П.В., Тульчинська С.О. Макроекономіка: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 400с.
2. Стойко О.Я. Сучасний стан рівня життя населення України // Матеріали Міжнародного конгресу українських економістів "Україна в XXI ст.: концепції та моделі економічного розвитку". - Львів: Інститут регіональних досліджень. - 2010. - 597с.
3. Осауленко О.Г. Державна служба статистики України. Про соціально-економічне становище України за січень-серпень 2011 року. –К.: Техніка, 2011. – 76с.
4. Держкомстат України [Електр. ресурс].-Режим доступу:http://www.ukrstat.gov.ua/operative/operative2006/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dszpR_u2005/.

Хомиш І.П.

ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ, ЯК ІНСТРУМЕНТУ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Сучасний рівень економічних зрушень в нашій країні призводить до глобального перегляду процесу виробництва і організації діяльності. Орієнтація на оптимальне використання наявних ресурсів і використання потенціальних можливостей фірм для підвищення ефективності діяльності, сприяє пошуку нових альтернатив в організаційному процесі, збільшуючи тим самим вірогідність економічного прибутку.

Наявні тенденції, переконують, що цей процес торкається не лише окремих галузей економіки, а охоплює більш глобальні простори економічного середовища. Одним із елементів інноваційних процесів, що відбуваються на даний час у країні є аутсорсинг, який сприяє підвищенню прибутковості, зосереджуючи увагу підприємців на головних завданнях господарської діяльності. Акцентувавши увагу на аутсорсингу, ми побачимо принципово нові можливості для взаємовигідного співробітництва, що в свою чергу сприяє посиленню конкурентних позицій в умовах глобального економічного середовища, яке неминуче захоплює практично усі національні галузі і сектори економіки. Метою даної роботи є дослідження економічної сутності аутсорсингу, його вплив на покращення результатів господарської діяльності, а також аналіз використання аутсорсингу в діяльності вітчизняних підприємств.

На початкових стадіях процесу розвитку, аутсорсинг розглядався тільки як передання деяких непрофільних функцій за принципом субпідряду. Найчастіше, визначення аутсорсингу західними і вітчизняними економістами зустрічається із посиланням на Дж. Хейвуда, який визначив аутсорсинг, як «переведення внутрішнього підрозділу або підрозділів та всіх пов'язаних з ним активів в організацію постачальника послуг, що пропонує надати певну послугу протягом певного часу за домовленою ціною»[6, с.40].

Сутність аутсорсингу на сучасному етапі полягає у підвищенні ефективності роботи компанії за рахунок передання не лише деяких функцій, але водночас бізнес-процесів для виконання зовнішнім організаціям з метою оптимізації всіх видів ресурсів і концентрації зусиль на одному виді діяльності. Це підвищує конкурентоспроможність підприємства, даючи змогу конкурувати з іноземними підприємствами, які швидкими темпами завойовують національний ринок, шляхом ефективної організації господарської діяльності. Важливо шукати шляхи взаємного співробітництва, які допоможуть зміцнити конкурентні позиції на власному ринку.

Прийняття рішення впровадження аутсорсингових схем приймається на рівні вищого керівництва і власників компаній, оскільки це частина корпоративної стратегії.[2, с.22]

Підвищення конкурентоспроможності можливе не лише за рахунок ефективного використання всіх наявних ресурсів. Позитивний вплив на підприємство в цілому може створити конкурентоспроможність окремого виду продукції. Сучасне уявлення про конкурентні переваги, докорінно змінилися за останні десятиліття. В основі створення цінності бізнесу лежать бізнес-процеси компанії, а не властивості товару чи послуги, як це вважалося раніше. Це означає, що функціональний підхід змінився на процесний, що лише підвищує цінність аутсорсингу, на який можуть передаватися будь-які функції та бізнес-процеси, а компанія залишає тільки ті, які створюють максимальну цінність продукту.[1, с.39]

Важливо правильно обрати процес, на якому буде зосереджена увага. Цілі повинні мати конкретні трактування і кількісні характеристики, за якими можна буде судити про ступінь їх досягнення. Кожен із процесів є потенційним джерелом конкурентної переваги на ринку.

На жаль, українські підприємства не використовують повною мірою можливості аутсорсингу, передаючи стороннім організаціям другорядні функції, які стосуються юридичного супроводження, бухгалтерії, ІТ, кадрове забезпечення, охорону об'єктів і т.д. Хоча, деякі підприємства дають надію на успішну реалізацію цього елементу стратегічного планування в нашій країні. Хорошим прикладом є передання основної виробничої функції на аутсорсинг текстильними компаніями, промисловими підприємствами, діяльність яких зумовлює пошук більш низької вартості робочої сили, ніж на Україні. За умови оптимізації складальних процесів і закупівлі якісних комплектуючих українські підприємства мають можливість виробляти продукцію, що за якісним складом не поступатиметься іноземним товарам аналогічного асортименту[3, с.23].

При цьому, зворотній зв'язок передбачає концентрацію певного виду діяльності в зоні спеціалізації, що лише підвищить рівень якості і забезпечить стабільний прибуток і поступовий розвиток, вдосконалення і надійність процесів, що передаватимуться на аутсорсинг.

Колосальний потенціал, який на даний час існує на національному ринку поступово розсіюється для вітчизняних підприємств, через відсутність ініціативності та введення інновацій не лише в стратегічну сферу діяльності і управлінські функції, але і в виробничу, логістичну і навіть маркетингову, що здавалося

б, мали стояти в основі інноваційних процесів.

Наприклад, в 2007р. порівняно з 2001р. питома вага промислових підприємств, які впроваджували інновації, зменшилася до 11,5% проти 14,3%.

Отже, важливо використовувати переваги глобалізації, яка дозволяє отримувати доступ до важливих і необхідних ресурсів, а також розширює ринки збуту. Аутсорсинг маркетингу, збуту, логістики, бухгалтерського обліку, виробничих функцій дозволить зменшити не тільки дискреційні, але і обов'язкові витрати, підвищить якість комплектуючих, вивільнить висококваліфіковану робочу силу для ефективнішого її застосування, оптимізує роботу відділу постачання в результаті скорочення номенклатури виробів.

Важливо, що середній і малий бізнес мають можливість за рахунок надання аутсорсингових послуг зберегти позиції на ринку і навіть розширити власний вплив на стабільність певного сегменту економіки.

Зміна поглядів на створення конкурентних переваг компанії на ринку приводить до перегляду стандартної організації господарської діяльності і нових шляхів і нових можливостей, що позитивно вплинуть на економічну ефективність підприємства в цілому. Одним із елементів стратегічного планування, який досить новий в нашій країні, на відміну від зарубіжного досвіду, являється аутсорсинг. За його допомогою компанії мають можливість передання другорядних бізнес-процесів іншим підприємствами, відповідно зосередившись на головних. Це дає змогу не лише підвищити прибутковість діяльності, але й підвищує конкурентоспроможність і дає змогу ефективно функціонувати в сучасних умовах глобалізації та ідентифікуватися.

Література

1. Анікін Б.А. Высший менеджмент для руководителя: учебное пособие/ Государственный университет управления, Московский педагогический университет. –Москва: ИНФРА-М, 2000. –254 с.
2. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений. – Днепропетровск, «Баланс Бизнес Букс», 2007. – 222с.
3. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов //Фінанси України. – 2009. – №10(116). – 16-24 с.
4. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний /С. О. Календжян. – М., Дело, 2003, 147 с.
5. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації: Монографія / І. Смолін. – К.: Київ нац. торг.- екон. ун-т, 2004. – 344 с.
6. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. М., Издательский дом «Вильямс», 2004, 132 с.