

зайнятих у сільському господарстві. Така диспропорція спричинена моральним старінням техніки та обладнання в умовах швидкого науково-технічного прогресу. Методика лізингу дозволяє отримувати необхідну продукцію за гнучкою системою виплат.

Фінансування лізингової діяльності здійснюється, в основному, за рахунок позичок та банківських кредитів. Це свідчить про нестачу власного капіталу задля здійснення операції лізингу. Таким чином, до угоди залучаються банки, що, у свою чергу, створює додаткові податкові відрахування у державний бюджет. Отже, розвиток лізингової діяльності є вигідним як для лізингодавців, лізингоодержувачів, так і для продавців та держави.

Висновки. Проаналізувавши наукові праці та зробивши власні висновки, можна виділити такі способи вирішення проблем лізингового ринку України:

- розумна грошово-кредитна політика Національного банку України спрямована на зменшення рівня інфляції шляхом припинення грошової емісії;
- усунення протиріч у законодавстві стосовно лізингу, узгодження його з міжнародними нормами;
- реформування податкового законодавства в частині стимулювання лізингових операцій – запровадження пришвидшеної норми амортизації для об'єктів лізингу, надання інвестиційних пільг при оподаткуванні прибутку підприємств, застосування спрощеної процедури повернення майна;
- стимулювання розвитку інфраструктури ринку лізингових послуг;
- розвиток системи гарантій та страхування предметів лізингу;
- розробка комплексу заходів для збільшення іноземних інвестицій під програми лізингу [3, с.184-188];
- реклама лізингових послуг, тощо.

Слід зазначити, що вирішення проблем лізингу в Україні вимагає комплексного підходу й можливе лише за умови прийняття програми розвитку лізингового ринку. Стратегія розвитку повинна ґрунтуватися як на досвіді закордонних, так і на особливостях національного ринків лізингу. Необхідно враховувати потреби споживачів, але, у той же час, розвивати всі види лізингу задля уникнення дисбалансу.

Література

1. Закон України «Про внесення змін до закону України «Про лізинг» від 11 грудня 2003р.» №1381-ХV/Верховна рада України.-Урядовий кур'єр.-2004.- №8
2. Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» [Електронний ресурс]- Режим доступу: www.leasing.org.ua.
3. Бадзим О.С., Древуш А.Р. Удосконалення функціонування ринку лізингових послуг // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №9(111). - С.184-188.

Нагуляк М., Лизунова О. М.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

В умовах нестабільного зовнішнього середовища, що характеризується інфляційними процесами, обмеженістю джерел фінансування виробничої діяльності, недосконалим нормативно-правовим регулюванням, особливо актуальними стають питання забезпечення підприємств необхідними ресурсами, їх ефективного використання та вибору оптимальних джерел фінансування. Від цього залежать можливості виконання виробничої програми, дотримання своїх обов'язків, забезпечення стійкого фінансового положення та утворення умов для подальшого конкурентоспроможного розвитку. В сучасних умовах аутсорсингові схеми стали однією з невід'ємних складових успішних бізнес-стратегій. Таким чином, дослідження механізму управління аутсорсингом є дуже актуальним.

З метою збереження конкурентоспроможності, зниження витрат на трудові ресурси та підвищення швидкості роботи підприємствами зараз часто залучаються аутсорсингові компанії. Цей вид послуг стає все більш популярним і затребуваним. Особливе значення аутсорсинг придбав в період кризи, коли основні зусилля українських компаній були спрямовані на зменшення витрат, позбавлення від непрофільних бізнесів та оптимізацію ключових бізнес-процесів.

Разом з цим виникає необхідність вивчення і дослідження ринку аутсорсингу. У загальному розумінні аутсорсинг - це передача непрофільних активів і процесів підприємства в управління зовнішнім підрядчикам або аутсорсинговим компаніям[1].

Результати проведеного дослідження свідчать, що в Україні реалізується переважно ресурсновитратна стратегія розвитку промисловості при наявності істотного інноваційного потенціалу. Основні факторні переваги економічного зростання наближаються до вичерпності, що в майбутньому погрожує втратою конкурентних позицій національної економіки. В економіці країни спостерігається відрив інтелектуального потенціалу від інноваційної діяльності та низький рівень запровадження науково-дослідних розробок. Головною причиною ситуації, що склалася, є криза в системі управління підприємством, що потребує запровадження в практику аутсорсингу.

Необхідна складова діяльності будь-якого підприємства - це витрати не тільки на основний бізнес, а й на управління непрофільними активами, які не приносять прибутку, але життєво необхідні для нормальної роботи будь-якої компанії. І чим вони більші, тим значніше витрати, штат співробітників та навантаження на управлінський персонал, пов'язаний з неосновною діяльністю. Приділяти занадто велику увагу непрофільним активам, домагаючись у цій області високої якості, - справа, що віднімає занадто багато часу і сил керуючого ланки підприємства і вимагає досить значних фінансових вкладень.

У той же час впровадження аутсорсингової моделі ведення бізнесу дає позитивні результати: зовнішній підрядчик завдяки своєму досвіду і технологіям здатний забезпечити розвиток і оптимізацію переданих непрофільних активів на більш високому та якісному рівні.

Для того щоб говорити про ринок аутсорсингу в Україні, необхідно спиратися на дані будь-яких досліджень. Питання аутсорсингу розглянуті в роботах вітчизняних та іноземних вчених, серед яких: А.Амоша, І.Балабанов, І.Бланк, А.Горбунов, Е.Юнін, Г.Кірейцев, В.Ковальов, Р.Ларіна, В.Савчук, А.Шеремет, Д.Хан та інші. Однак, пріоритетні напрямки управління аутсорсингом потребують подальшого дослідження. Його оцінки можуть мати експертний характер, й свідчити, що він знаходиться в стадії формування.

Період активного впровадження моделі аутсорсингу у світі прийшовся на 1990-ті роки, коли широке визнання отримала ідея поділу функцій на основні та другорядні й передачі останніх фахівцеві в цій галузі[3].

Одні види аутсорсингу розвинені більше, інші поки чекають сплеску попиту, для того щоб на практиці випробувати нюанси і розробити дієві схеми розв'язку типових проблем. Найбільш відпрацьованою є послуга аутстафінгу. Першопрохідником цього виду послуг є Генеральна дирекція з обслуговування іноземних представництв (з початку 1990-х ця організація була монополістом в даному виді сервісу, що закріплено нормою КЗпП). Трохи пізніше, до кінця 1990-х, послугу аутстафінгу стали надавати рекрутингові агентства. Їх першими клієнтами були також західні фірми, що мають досвід подібної співпраці у своїх країнах. Вибір рекрутингових агентств в ролі найбільш популярних провайдерів послуг з аутстафінгу обумовлений перш за все тим, що компанії вже співпрацювали з ними, займаючись пошуком персоналу, тому і пов'язаний сервіс довіряли тим, у кому бачили надійних партнерів.

Поштовхом для активізації попиту на аутстафінг, безумовно, стала затяжна стагнація бізнес-активності, що настала за кризою 2007 року. Головні офіси західних компаній, фіксуючи зниження обсягів продажів, приймали рішення про скорочення штатних співробітників в регіональних офісах, часто при цьому не знижуючи планів реалізації продукції на наступні періоди. Складалася парадоксальна ситуація: ресурси діяльності вилучалися, а обсяг робіт навіть зростав. Тоді й було породжено віртуальне скорочення, при якому персонал переводився до штату компанії - провайдерів аутстафінгового сервісу. Іноді, через тимчасову потребу формального скоро-

чення, персонал на якийсь період переводили в штат провайдера, а потім, на вимогу клієнта, ті ж фахівці поверталися назад в штат реального наймача.

Після 2010 року, коли компанії поступово відновлювали або навіть перевищували досягнуті до кризи обсяги робіт, іноземні представництва, не маючи формального дозволу на здійснення продажів, а також будучи обмежені законодавчо в розмірах комплектованих штатів, знаходили вихід у формальному виведенні співробітників в штат все тих же рекрутингових компаній.

Наступний стимулятор попиту на послугу аутстафінгу закладений в обмеженнях головних офісів. Існує так званий «headcount» або корпоративний ліміт штатної чисельності співробітників в даній країні або при даному обсязі бізнесу в даній країні[2]. Якщо при цьому компанія зберігає або навіть нарощує необхідний мінімум робіт, то місцеві офіси змушені домагатися дозволу на залучення аутстафінгового ресурсу, щоб справлятися з покладеними трудовими зобов'язаннями.

Іноді послуга аутстафінгу запитується західними компаніями, що виходять на ринок України. Для них нерідко виявляється бажаною відстрочка легалізації свого юридичного статусу. Як правило, в перший рік, коли перспективи розвитку бізнесу ще дуже невизначені, багато хто не вирішуються інвестувати кошти у відкриття повноправного представництва. Тим не менш, якусь діяльність, наприклад маркетингове дослідження ринкових можливостей, здійснювати необхідно. Тоді або використовуються послуги співробітника, що має статус приватного підприємця, або компанія замовляє комплексну аутсорс-послугу щодо життєзабезпечення офісу на новій території. Зміст послуги може мати різний обсяг наповнення: оренда офісу, оргтехніки і засобів зв'язку, автомобілів, обслуговування комп'ютерних мереж, логістика, маркетингові дослідження, пошук і підбір персоналу, кадрове консультування, ведення кадрового діловодства та розрахунок заробітної плати найнятих співробітників, повне податкове супроводження. Юридично послуги в зоні кадрового супроводу виступають як надання аутстафінгових послуг.

Зоною підвищеного інтересу вітчизняних компаній є можливість аутстафінгу співробітників, які виконують роботи з потенційно високою загрозою виробничого травматизму. Такий сервіс погоджуються надавати провайдери з дуже добре відпрацьованою системою мінімізації ризиків. Це передбачає наявність в штаті компанії-провайдера грамотних фахівців з охорони праці, проведення регулярних заходів по інструктування персоналу (дозволяє мінімізувати ймовірність виникнення страхових випадків), співпраця з сумлінними і досвідченими страховиками і т. п.

Отже, маючи безліч плюсів, таких як зниження витрат на другорядні галузі, зосередження основних сил на головному, зменшення витрат на персонал, і в аутсорсингу існують свої недоліки. У першу чергу, це витік інформації через недоброякісне ставлення співробітників аутсорсингової компанії і часом некваліфіковане ведення справ, пов'язане з халатністю. І хоча сьогодні Україні ще не досягає масштабів надання послуг на рівні Китаю та Індії, українські фахівці за рахунок високого рівня технологічної експертизи, якості виконання проектів та вміння вирішувати більш складні завдання за прийнятною ціною, цілком успішно конкурують з росіянами. І вже цей факт свідчить, що пік розвитку ринку аутсорсингових послуг в Україні - попереду.

Література

1. Бравар Ж-Л. Эффективный аутсорсинг. / Бравар Ж-Л., Морган Р. —М. : Баланс Бизнес Букс, 2007.
2. Парабеллум А. Аутсорсинг и Управление Проектами. М., 2009 г.
3. Аутсорсинг як вид бізнесу – Режим доступу: <http://ua-referat.com/>