

АУТСОРСИНГ ЯК ЕЛЕМЕНТ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ РЕАЛЬНОГО ТА ФІНАНСОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Узагальнено множину підходів щодо визначення та розкриття сутності поняття «аутсорсинг». Відокремлено наявні недоліки в існуючих визначеннях поняття «аутсорсинг». Визначено ключовий підхід у розкритті сутності взаємодії між економічними агентами різних секторів економіки щодо здійснення аутсорсингу. Надано авторське уточнення поняття «аутсорсинг» з погляду розкриття взаємозв'язку між суб'єктами господарювання реального та фінансового секторів економіки.

Ключові слова: аутсорсинг, управління, суб'єкт господарювання, реальний сектор економіки, фінансовий сектор економіки.

Вступ. Формування та розвиток сталих економічних відносин у ринковій економіці неможливі без всебічної взаємодії між різними суб'єктами господарювання. При цьому така взаємодія обумовлена проявом зв'язків як між суб'єктами господарювання, що належать до одного сектору економіки, так й між суб'єктами господарювання різних секторів економіки. Водночас з цим основою взаємодії між різними суб'єктами господарювання можна вважати не лише виконання ключових завдань, пов'язаних із метою функціонування того або іншого суб'єкту господарювання, об'єктивні умови співпраці з різними учасниками ринкових відносин, а й необхідність досягнення найбільш прийнятних параметрів виконання різних функціональних напрямів у діяльності всіх суб'єктів господарювання, задіяних у такому процесі. При цьому найбільш прийнятне виконання різних функціональних напрямів у діяльності суб'єктів господарювання в сучасних умовах ведення господарської діяльності стає одним із чинників стабільності їх роботи, бо дозволяє мінімізувати витрати, пов'язані із функціонуванням суб'єкту господарювання, а відтак досягти фінансової стійкості. Тож передача окремих функціональних напрямів діяльності суб'єктів господарювання іншим економічним агентам (суб'єктам господарювання) набуває об'єктивного обґрунтування та підтверджується необхідністю практичної реалізації такого задуму з метою досягнення ефективного управління діяльністю господарюючого суб'єкту, що у підсумку і визначає актуальність обраного напрямку дослідження.

Огляд публікацій та обґрунтування мети дослідження. Питання ефективного управління будь-яким суб'єктом господарювання постійно знаходяться у центрі уваги науковців. Це пов'язано з тим, що саме від ефективності системи управління суб'єктом господарювання залежить його можливість здійснювати господарську діяльність та визначати напрями подальшого розвитку в умовах змінності факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Разом з цим, при визначенні заходів з вдосконалення системи управління суб'єктом господарювання, за допомогою розвитку окремих підсистем управління та впровадження системи контролінгу, останнім часом серед вітчизняних науковців набувають поширення дослідження щодо можливостей застосування у практичній діяльності різних економічних агентів аутсорсингу. Напрямоком таких досліджень є як розгляд суто практичних питань застосування аутсорсингу [4, 5, 14,

18], так й теоретичних узагальнень щодо визначення сутності і змістовності відміченого поняття [3, 6, 9]. Проте, незважаючи на досить значну кількість робіт щодо узагальнення сутності та змістовності аутсорсингу, на наш погляд, все ж таки, залишається низка питань, які потребують подальшого розв'язку та уточнення. Насамперед, це стосується розгляду теоретичних узагальнень поняття «аутсорсинг», бо саме теоретична основа є базисом розробки та впровадження практичних напрацювань щодо реалізації нових рішень у діяльності суб'єкту господарювання. Підґрунтям же для проведення такого розгляду є та існуюча множина визначень поняття «аутсорсинг», яка зустрічається у працях науковців та відповідає розкриттю різних аспектів діяльності суб'єкту господарювання, що і визначається у таких дослідженнях.

Отже, в якості **головної мети даної роботи** варто вказати, насамперед, обґрунтування уточнення поняття «аутсорсинг» з погляду взаємодії різних суб'єктів господарювання, що доцільно здійснити відповідно до рішення таких окремих завдань дослідження як: узагальнення існуючих підходів що визначення поняття «аутсорсинг», відокремлення ключового підходу у розкритті сутності взаємодії між економічними агентами різних секторів економіки щодо здійснення аутсорсингу та уточнення поняття «аутсорсинг» з погляду взаємодії суб'єктів господарювання реального та фінансового секторів економіки.

Результати. У найбільш широкому розумінні аутсорсинг означає передачу неосновних функцій або бізнес-процесів деякого суб'єкту господарювання і всіх пов'язаних з ними активів в управління професійному підряднику (аутсорсеру) [15]. Зокрема, прикладом такого розгляду аутсорсингу можна назвати дослідження Б. А. Анікіна та Т. А. Родкіної, які розглядають аутсорсинг як виконання окремих функцій або бізнес-процесів іншою організацією [10, с. 353], або З. Айвазяна, який характеризує аутсорсинг як передавання допоміжних функцій іншій організації, яка спеціалізується в певній галузі [1]. Такої ж думки щодо визначення аутсорсингу дотримуються й С. О. Календжян [7], Дж. Б. Хейвуд [17]. Тобто, з поданого вище, видно, що ключове змістовне розуміння аутсорсингу полягає в передачі функцій або бізнес-процесів від одного суб'єкту господарювання іншим, що і підкреслюють у своїх роботах відповідні дослідники. При цьому передача таких функцій або бізнес-процесів здійснюється відповідно до відокремлення функціональних напрямків діяльності суб'єкту господарювання, що може визначати і окремі напрямки ведення аутсорсингу. До таких напрямків ведення аутсорсингу, спираючись, зокрема, на дослідження Є. М. Куцина [9], В. Кур'яновича [8], І. Рогової [16] інших авторів, можна віднести: аутсорсинг в сфері виробничої діяльності суб'єкта господарювання, аутсорсинг в сфері інформаційних технологій, аутсорсинг персоналу, аутсорсинг у фінансових аспектах діяльності економічних агентів. Тож загалом, відмічене вище, дозволяє говорити про функціональний підхід при визначенні поняття «аутсорсинг», де, переважно, підкреслюється передача функцій або бізнес-процесів деякого суб'єкту господарювання іншому суб'єкту господарювання.

Однак поряд з цим, аналізуючи окремі поняття «аутсорсинг», які наведено у роботах науковців, можна відмітити й інші підходи щодо його визначення.

Так, наприклад, Н. М. Шмиголь розглядає аутсорсинг як метод оптимізації діяльності суб'єкту господарювання [18]. Тож у даному випадку аутсорсинг вже визначається в якості дійового інструментарію підвищення ефективності діяльності суб'єкту господарювання. Це більш повно відображено у роботі О. Зозульова та О. Микало, які розуміють під аутсорсингом інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств [6]. В якості інструментарію діяльності суб'єкту господарювання визначає аутсорсинг й І. Є. Матвій, який стверджує, що аутсорсинг – це спосіб ефективного функціонування підприємства за

рахунок зосередження діяльності на головному напрямі [12]. Отже, можна відмітити, що вказані вище дослідники визначають аутсорсинг з погляду деякого інструментарію управління діяльністю суб'єкту господарювання, підкреслюючи при цьому саме складову такого управління.

Поряд з цим, наприклад, В. В. Висоцький розглядає аутсорсинг як технологію менеджменту безпеки підприємства, роблячи при цьому наголос також, на так званому, управлінському підході щодо визначення сутності та змісту аутсорсингу [4]. Інакше кажучи, В. В. Висоцький досліджує поняття аутсорсинг, виходячи з позицій управління суб'єктом господарювання, підкреслюючи одну із ознак такого управління, що дозволяє досягти ефективного застосування аутсорсингу. Аналогічний підхід щодо розкриття сутності та змісту аутсорсингу можна відокремити й в інших дослідженнях науковців. Зокрема І. Я. Максименко розкриває аутсорсинг з позицій досягнення загальної ефективності управління суб'єктом господарювання, констатує, що аутсорсинг – це стратегія, яка спрямована на отримання прибутку та конкурентоспроможності [11]. Разом з цим М. А. Бабій розглядає аутсорсинг як загальну концепцію управління бізнесом [2].

Про аутсорсинг як інструмент управління діяльністю суб'єкту господарювання говорить у своєму дослідженні й А. Г. Загородній, зосереджуючи увагу, зокрема, на впливі аутсорсингу на величину витрат економічного агента [5]. Тож, на підставі зазначеного, можна констатувати, що аутсорсинг при управлінському підході до розкриття його сутності визначається:

- виходячи із загальної концепції ефективного управління суб'єктом господарювання (стратегія, концепція, технологія),

- на основі підкреслення однієї зі складових в управлінні діяльністю суб'єкту господарювання (досягнення конкурентоспроможності, мінімізація втрат, отримання прибутку),

- на підставі розгляду аутсорсингу в якості деякого інструментарію управління суб'єктом господарювання (метод, спосіб, технологія, інструмент).

Разом з цим можна виділити й третій підхід щодо розкриття сутності поняття «аутсорсинг», який зустрічається у науковій літературі. Сутність такого підходу визначається, насамперед, історичними аспектами розвитку аутсорсингу та його різновидів, що пов'язано із розвитком конкуренції, кооперації, концентрацією та глобалізацією ведення господарської діяльності різними суб'єктами господарювання [6, 7, 17]. Тобто, це визначає, так званий, коопераційний підхід у визначенні поняття «аутсорсинг», який дозволяє розкрити взаємодію між різними економічними агентами в процесі передачі функцій або бізнес-процесів від одного суб'єкту господарювання до іншого. Прикладом такого визначення аутсорсингу можна вказати його узагальнення відповідно до дослідження того ж І. Є. Матвія, який обґрунтовує, що аутсорсинг – це спосіб вдосконалення виробничих відносин між підприємствами в умовах ринку [12], або І. Я. Максименко, який констатує, що аутсорсинг – це один із сучасних видів виробничої кооперації [11]. Поряд з цим також варто підкреслити, що розкриття сутності аутсорсингу, деякі з науковців визначають, виходячи з різних підходів щодо його узагальнення. І це є цілком логічним, бо складність та багатогранність аутсорсингу не дозволяє розкрити сутність такого поняття повністю, виходячи лише з одного підходу щодо його визначення. Це також спонукає й до розгляду інших підходів у визначенні поняття «аутсорсинг», серед яких зокрема О. Зозульов та О. Микало виділяють інструментальний підхід, операційний та стратегічний підходи [6, 13]. Однак постає питання чи є це доцільним та ґрунтовним. Звісно, що доцільність розгляду того або іншого підходу повністю визначається завданнями конкретного дослідження, проте ґрунтовність повинна бути вагомою та, принаймні, визначати взаємозв'язок між

різними підходами щодо розкриття того або іншого поняття. Це ж повністю відноситься й до узагальнення аутсорсингу з позицій інструментального, операційного та стратегічного підходів. Так, якщо більш детально розглядати згадані підходи при узагальненні аутсорсингу, то можна відмітити:

по-перше, інструментальний підхід є складовою більш поширеного управлінського підходу щодо визначення поняття «аутсорсинг». Це, зокрема, впливає з самого визначення аутсорсингу за інструментальним підходом, який розглядається дане поняття в якості інструменту посилення конкурентоспроможності підприємства за рахунок концентрації на ключових, виходячи з ринкових умов, для підприємства компетенціях, функціях та/або бізнес-процесах [13]. Тобто, як видно з наведеного, аутсорсинг розглядається, насамперед, в якості інструменту посилення конкурентоспроможності підприємства, що повністю співпадає із визначення управлінського підходу до узагальнення розуміння поняття «аутсорсинг»;

по-друге операційний та стратегічний підходи також можна розглядати в якості складових управлінського підходу щодо визначення поняття «аутсорсинг», виходячи з різних часових горизонтів та функцій управління діяльністю суб'єкту господарювання, що зокрема і підкреслюється авторами дослідження [6].

Отже, у підсумку множину існуючих визначень та підходів щодо розкриття сутності та змістовності поняття «аутсорсинг» можна подати відповідно до рис. 1 (запропоновано автором на підставі розглянутих вище підходів).



Рис. 1. Основні напрями визначення поняття «аутсорсинг» у межах різних підходів щодо розкриття його сутнісного розуміння

Аналізуючи основні напрями визначення поняття «аутсорсинг» у межах різних підходів щодо узагальнення його сутнісного та змістовного розуміння можна констатувати, що функціональний підхід здебільш розкриває сутнісне розуміння поняття «аутсорсинг», а управлінський та коопераційний підходи – змістовне розуміння аутсорсингу.

Разом з цим, проведений вище аналіз щодо узагальнення різних підходів з визначення поняття «аутсорсинг», дозволяє відокремити й певні недоліки у визначенні досліджуваного поняття. До таких недоліків, на наш погляд, слід віднести:

- нестане врахування різних підходів щодо визначення поняття «аутсорсинг» з метою більш повного розкриття його сутності та змісту;

- недоречність визначення поняття «аутсорсинг» за допомогою похідних підходів від основних щодо розкриття такого поняття;

- практична відсутність у розглянутих визначеннях поняття «аутсорсинг» взаємозв'язку між суб'єктами господарювання різних секторів економіки, що підкреслюватиме розвиток економічних відносин у сучасних умовах ринкової взаємодії між економічними агентами;

- нестане врахування у визначенні поняття «аутсорсинг» процесу спрямованого на вдосконалення розвитку економічних відносин, виникаючих між різними суб'єктами господарювання внаслідок передачі окремих функцій або бізнес-процесів іншому суб'єкту господарювання.

З метою усуненню відмічених недоліків, насамперед, слід обґрунтувати пріоритетність зазначених вище підходів у визначенні поняття «аутсорсинг». Встановлення такої пріоритетності варто розпочати з розкриття самого терміну «outsourcing», який походить від англійського «outside resource using», що означає використання зовнішніх ресурсів [7, 13, 15, 17].

Разом з цим, узагальнення сутнісного та змістовного розуміння аутсорсингу об'єктивно вимагає розгляду умов співпраці між різними суб'єктами господарювання, що також підтверджується історичними аспектами розвитку аутсорсингу. Відтак передача функцій або бізнес процесів від одного суб'єкту господарювання іншому передбачає взаємодію таких суб'єктів господарювання між собою. Це ж передбачає і розгляд аутсорсингу у межах управлінського підходу, бо досягнення конкурентоспроможності, стратегічного розвитку суб'єктів господарювання, оптимізації різновидів його діяльності не можливе без врахування взаємодії між різними економічними агентами. При цьому ключовим питанням в такій взаємодії постають фінансові аспекти, бо аутсорсинг передбачає передачу основних та допоміжних функцій іншій організації з метою оптимізації власних витрат та досягнення прийняттого рівня прибутку, що у визначає стабільність та стійкість функціонування суб'єкту господарювання, яке є невідмітним із визначенням його фінансової стійкості. Водночас з цим у сучасних умовах ведення господарської діяльності на перший план виходять питання фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, які обумовлені наявними змінами на фінансових ринках, перманентними коливаннями між попитом та пропозицією на продукцію, циклічністю економічного розвитку тощо. Це дозволяє стверджувати, що аутсорсинг це скоріше передача не основних та допоміжних функцій або бізнес-процесів, а передача, точніше кажучи, непрофільних або таких функцій (або бізнес-процесів), що стримують функціонування та розвиток певного суб'єкту господарювання, іншому економічному агенту. Тобто, питання взаємодії між суб'єктами господарювання реального та фінансового секторів економіки стають ключовими при розгляді різних аспектів ведення аутсорсингу щодо досягнення фінансової стабільності суб'єкту господарювання як основи його функціонування та розвитку. Виходячи з цього, в якості ключового підходу при розгляді аутсорсингу, доцільно обороти коопераційний підхід, що дозволяє надати уточнення поняття «аутсорсинг» з погляду розкриття взаємозв'язку між суб'єктами господарювання реального та фінансового секторів економіки у такий спосіб:

аутсорсинг – це, насамперед, процес відокремлення і передачі функцій або/та бізнес-процесів (непрофільних або таких, що стримують функціонування та розвиток певного суб'єкту господарювання) іншому суб'єкту господарювання, спрямований на розвинення економічних відносин, виникаючих внаслідок передачі зазначених функцій або/та бізнес-процесів з метою досягнення фінансової стабільності функціонування та розвитку економічних агентів за рахунок вдосконалення управління діяльністю таких суб'єктів господарювання.

Отже, у наведеному уточненні підкреслено взаємозв'язок між різними підходами щодо визначення поняття «аутсорсинг», відображено важливість взаємодії суб'єктів господарювання в умовах ринку, де ключовими є фінансові питання та найбільш важливіше враховано сутнісне розуміння аутсорсингу як процесу, спрямованого на розвинення економічних відносин, що відокремлює таке поняття у загальній структурі економічних категорій, понять та термінів. Окрім цього в наведеному уточненні враховано те, що аутсорсинг доцільно розглядати як обоюдний процес з погляду суб'єкту господарювання, який передає функції або/та бізнес-процеси, та суб'єкту господарювання, який бере до впровадження передані функції або/та бізнес-процеси.

Висновки. Таким чином, в роботі проведено аналіз з узагальнення основних підходів щодо визначення поняття «аутсорсинг», який дозволив виділити певні недоліки в існуючих дефініціях такого поняття. Намагання усунення виявлених недоліків у визначенні поняття «аутсорсинг» сприяли наданню авторського його уточнення з погляду розкриття взаємозв'язку між суб'єктами господарювання реального та фінансового секторів економіки, що є практично відсутнім у вітчизняних дослідженнях. Саме це у підсумку і визначає ступень отриманої наукової новизни. Втім, виходячи з того, що аутсорсинг визначено як процес, спрямований на розвинення економічних відносин між різними суб'єктами господарювання, варто надати оцінку здійснення такого процесу, що і доцільно обрати в якості подальшого напрямку дослідження.

Література

1. Айвазян З. Аутсорсинг, или как разместить производство в одной комнате / З. Айвазян // Финансист. – 2005. – № 4. – С. 38–43.
2. Бабій М. А. Аутсорсинг як нова концепція ведення бізнесу / М. А. Бабій // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 6. – С. 53–57.
3. Беліков О. Аутсорсинг як делегування функцій управління / О. Беліков // Юридичний журнал. – 2007. – № 7–8. – С. 157–160.
4. Висоцький В. В. Аутсорсинг як технологія менеджменту інформаційної безпеки підприємства / В. В. Висоцький // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 3, № 2. – С. 62–64.
5. Загородній А. Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А. Г. Загородній // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 87–97.
6. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16–24.
7. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний: Монография / С. О. Календжян – М.: «Дело», 2003. – 270 с.
8. Курьянович В. Реструктуризация фирмы и переход на аутсорсинг / В. Курьянович // Антикризисный менеджмент. – 2010. – № 4. – С. 21–26.
9. Куцин Є. М. Теоретичні та прикладні аспекти аутсорсингу / Є. М. Куцин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 1. – С. 213–217.

10. Логистика: учеб. пособие / под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – М.: ТК Велби; Проспект, 2008. – 408 с.

11. Максименко І. Я. Аутсорсинг як стратегічний напрям розвитку виробничої кооперації / І. Я. Максименко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 6. – С. 96–100.

12. Матвій І.Є. Аутсорсинг в діяльності промислових підприємств: основні переваги та загрози / І.Є. Матвій // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2008. – № 1 (25). – С. 184–189.

13. Микало О. І. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua/uk/node/122>.

14. Петрицька О. С. Маркетинговий аутсорсинг як засіб підвищення ефективності діяльності підприємств легкої промисловості / О. С. Петрицька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 3, № 6. – С. 183–187.

15. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л.М. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.

16. Роговая И. Антикризисные меры: аутсорсинг персонала / И. Роговая // Менеджер по персоналу. – 2009. – № 5. – С. 36–46.

17. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. – 176 с.

18. Шмиголь Н. М. Аутсорсинг як метод оптимізації діяльності суб'єкта господарювання /Н. М. Шмиголь // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 4. – С. 194–197.

Summary. The majority of approaches to defining and outlining the essence of the notion of outsourcing have been summarized. The present drawbacks in the existing definitions of outsourcing notion have been outlined. A key approach to demonstrating the gist of the interaction between economic agents of different sectors of economics as for the realization of outsourcing has been established. The author's clarification of the notion of "outsourcing" within the framework of illustrating the interconnection between the subjects of economic activity of real and financial sectors of economics has been suggested.

Keywords: outsourcing management, subject of economics, real sector of economics, financial sector of economics.

Стаття надійшла до редакції 26.10.2011