

5. Встановлення критеріїв ризику. Найбільш важливі критерії ризику є загроза людському життю, величина оподаткування, можливі несвоєчасні виконання обов'язків по зовнішньоекономічних контрактах

6. Аналіз ризику. Оцінка ймовірності настання несприятливої події та кількісний аналіз можливої шкоди.

7. Визначення рейтингової шкали ризиків. Ранжування збитків відповідно до ймовірності настання та важкості збитків, оперативне прийняття рішення щодо мінімізації впливу ризику.

8. Прийняття рішення по ризику;

9. Моніторинг і аналіз результатів.

Таким чином, система управління митними ризиками має забезпечувати аналіз поточної ситуації та варіанти «реагування» при виявленні певного виду ризику на кожному етапі здійснення зовнішньоекономічної діяльності та митного оформлення, зокрема, за допомогою сучасних технологій, мінімізуючи при цьому ступінь впливу людського фактору при застосуванні попередньо визначених інструментів й прийняття рішень при виявленні відхилень від поставленої мети та можливих порушень в процесі митного оформлення.

Література:

1. Закон України «Про об'єкти підвищеної небезпеки» від 18.01.2001. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2245-14> (дата звернення: 14.04.2020).

2. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція) База даних «Законодавство України». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_643#Text (дата звернення: 14.04.2021).

Крупа О. В.

кандидат економічних наук, магістрант
Донецький національний університет імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна

АУТСОРСИНГ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах інтелектуалізації економіки, посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів відбувається зміна принципів та методів управління суб'єктами господарювання. Сьогодні конкурентне середовище, в якому функціонують вітчизняні підприємства, зумовлює необхідність застосування нових стратегій діяльності, які будуть забезпечувати гнучкість, раціональне використання ресурсів і стабільне зростання підприємства. Одним із напрямів для пристосування бізнесу до сучасного ринку є впровадження аутсорсингу.

Термін «аутсорсинг» («outsourcing») походить з англійської мови та є скороченням англійського терміну «outside source using», що означає застосування (використання) зовнішніх джерел або ресурсів.

Поняття «аутсорсинг» з'явилося в практиці управління у 80-тих роках минулого століття, а до теорії управління увійшло у 90-ті роки. Воно невід'ємно супроводжує розвиток виробничої діяльності, адже господарська діяльність, навіть в її простих формах, спирається на взаємодію різних господарських суб'єктів. Хоча у

тій чи іншій формі він використовувався ще від початку економічної кооперації між людьми, які намагались взаємодіяти у виробництві товарів чи послуг, враховуючи ключові переваги кожного із членів такої взаємодії.

Піонером сучасного аутсорсингу визнається фірма EDS Росса Перо, яка у 1963 році першою запропонувала концерну Frito-Lay послуги, що полягали у платній реалізації його інформаційних функцій. Цю послугу було визначено тоді як управління обладнанням (англ. - facilities management).

У сучасному світі значення аутсорсингу стрімко зростає про що свідчить той факт, що частка іноземних компаній, які передають частину операції своєї діяльності стороннім організаціям, за останнє десятиліття зросла більш ніж у півтора рази. Так, обсяг аутсорсингових відносин у світовій економіці на сьогоднішній день перевищує \$100 млрд. Із цього обсягу більше 55% припадає на частку Американського континенту, 45% – на частку Європи й тільки 3% – на частку Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Фінансовий сектор аутсорсингу охоплює 33% всіх контрактів і становить 26% їхньої загальної вартості, виробничий сектор – 17% і 15% відповідно, телекомунікації – 13% і 12%, ділові послуги – 9% і 12% та інші послуги – 9% і 5% [1, с. 130].

Керуючись одним з важливих аспектів аутсорсингу – побудовою бізнес-відносин на рівні «замовник – виконавець», виділяють такі моделі аутсорсингу: горизонтальну (американську), пірамідальну (японську) та змішану. На відміну від горизонтальної моделі, за якої для вирішення одного поставленого завдання використовується більша кількість виконавців, пірамідальна модель передбачає більш довгострокову співпрацю на перспективу з можливістю розвитку галузевих і міжгалузевих кластерів. При цьому в практиці аутсорсингу європейських країн, простежується змішання пірамідальної та горизонтальної моделей.

Що стосується України, то поняття «аутсорсинг» було введено у теорію і практику господарювання відносно нещодавно і набуло актуальності в зв'язку з формуванням економіки ринкового типу.

Аутсорсинг в Україні має свої особливості щодо популярності окремих його видів. Згідно з проведеними дослідженнями в Україні частіше на аутсорсинг передають: ІТ-послуги (40,5 %), логістику (35,1 %), ресурсне забезпечення виробничих процесів (27 %), маркетингові послуги (21,6 %), рекрутмент (18,9 %), бухгалтерський облік (13,5 %), розрахунок заробітних плат (13,5 %), обробку й систематизацію інформації (8,1 %), аутсорсинг медичних представників (8,1 %), облік кадрів та кадровий супровід (5,4 %), адміністративні функції (2,7 %) [2].

З метою визначення сутності аутсорсингу, вважаємо за доцільне розуміти аутсорсинг як управлінську технологію, яка полягає у передачі окремих функцій та/або бізнес-процесів зовнішній організації з метою оптимізації господарського процесу та збільшення конкурентних переваг за рахунок концентрації на ключових компетенціях для підприємства, та вид діяльності, спрямований на виконання функцій та/або бізнес-процесів делегованих іншим суб'єктам господарювання, що регламентується відповідними цивільно-правовими договорами, здійснюється на платній основі та носить тривалий характер.

Основними мотивами, що спонукають підприємства до прийняття рішення щодо використання аутсорсингу, є потреба в поліпшенні обслуговування клієнтів, зниженні витрат, підвищенні гнучкості діяльності, зосередженні на основних її видах, уникненні додаткових інвестицій, зниженні певних ризиків тощо.

Широко поширена передача в аутсорсинг обслуговування обладнання, обробки даних, ведення бухгалтерського обліку та ряду допоміжних адміністративних функцій компаніям, що спеціалізуються на цій діяльності, це знижує ризик, пов'язаний зі змінами технології та / або купівельних переваг, це підвищує організаційну гнучкість і оперативність прийняття рішень, скорочує час розробки і виведення на ринок нових товарів, знижує витрати на координацію, це дозволяє компанії зосередитися на основному бізнесі.

Окрім цього, аутсорсинг як метод ведення бізнесу дозволяє досягти організаційно-управлінських переваг, а саме скоротити розмір підприємства до більш керованого рівня, зменшити штат співробітників, позбутися від обтяжливих структуру непрофільних функцій.

Звичайно, застосування аутсорсингу як і будь-якого іншого виду кооперації між підприємствами пов'язане із певними ризиками та загрозами.

Одним із найбільш вагомих аргументів проти звернення до аутсорсингової компанії є втрата контролю над власними ресурсами; втрата керівництвом компанії функції нагляду за певною частиною бізнесу, внаслідок чого можуть ухвалюватись неадекватні рішення.

Крім того, при роботі з аутсорсерами можливе збільшення витрат при передачі другорядних функцій або навіть зниження якості їх виконання при несумлінності аутсорсера.

Також, істотним недоліком аутсорсингу в Україні є реальний ризик витоку інформації при передачі на аутсорсинг одразу декількох важливих функцій з одночасною появою нового конкурента, який використовує досвід і знання підприємства, що замовило аутсорсинг [3].

Таким чином, аутсорсинг є сучасним інструментом, який сприяє підвищенню ефективності діяльності вітчизняних суб'єктів.

Використання послуг зовнішніх підрядників – фахівців у тій чи іншій галузі, допомагає одночасно підвищити конкурентоспроможність своєї компанії в галузях, що динамічно розвиваються, а також одержати доступ до необхідних професійних ресурсів при певному зниженні власних витрат для вирішення поставлених завдань.

Фактично аутсорсинг може використовуватись на будь-якому управлінському рівні і розглядатись як інструмент стратегічного операційного та тактичного менеджменту. Проте під час прийняття рішення про передачу частини своїх бізнес-процесів необхідно ретельно підходити до вибору аутсорсера аби запобігти небажаним ризикам. Важливо також проаналізувати та виокремити основні види аутсорсингу для вибору найкращих його форм у кожному конкретному випадку підписаної угоди чи проекту.

Література:

1. Тищенко О., Хаустова В. Проблеми економіки. 2012. № 4. С. 129–135.
2. Красношарпа В., Трохимець І. Аутсорсинг та його застосування на підприємствах України. *Ефективна економіка*. 2015. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_5_65. (дата звернення: 15.04.2021).
3. Беліков О. Аутсорсинг як делегування функцій управління. *Юридичний журнал*. 2007. № 7–8. С. 157–160.