

**БАЗОВА МОДЕЛЬ ТА АЛЬТЕРНАТИВИ АУТСОРСИНГУ**

*Товажнjanський П.В., аспірант, cfe.ukraine@gmail.com*

*Науковий керівник: Перерва П.Г., д.е.н., професор*

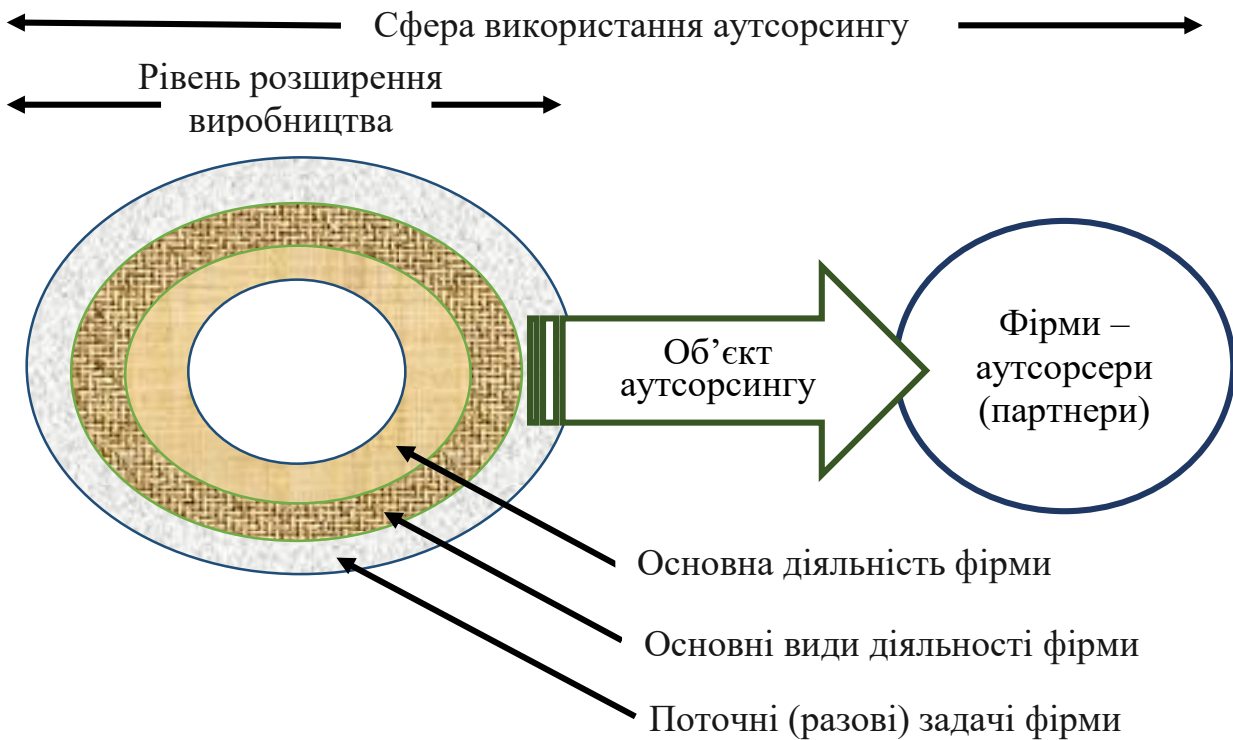
*Національний технічний університет «ХПІ»*

Комерційний успіх фірми на ринку потребує сучасних технологій. Аутсорсинг широко визнаний як стратегічний вибір для фірм, особливо використовується для підвищення ефективності та зниження витрат. Згідно з нашими спостереженнями, аутсорсинг вважається більше, ніж просто закупівля сировини і стандартизованих посередницьких товарів. Це означає пошук партнера, з яким підприємство може встановити двосторонні відносини, і залучення цього партнера до конкретних інвестицій, щоб він міг виробляти товари або послуги, які відповідають конкретним потребам даного підприємства [1-7].

Хоча аутсорсинг приносить багато переваг промисловим, потенційні ризики при його використанні все ще існують. Підприємства мають проблеми з внесенням будь-яких змін після того, як внутрішні функції будуть передані на аутсорсинг, це може стосуватися більшої кількості вхідних даних. При використанні аутсорсингу можуть виникнути і такі проблеми, як надмірна залежність від результатів третього рівня, підприємства при цьому можуть втратити бізнес-ініціативи. По суті, аутсорсинг можна розуміти як інтегрований режим управління, який використовує зовнішні ресурси з метою отримання переваг при реалізації бізнесу.

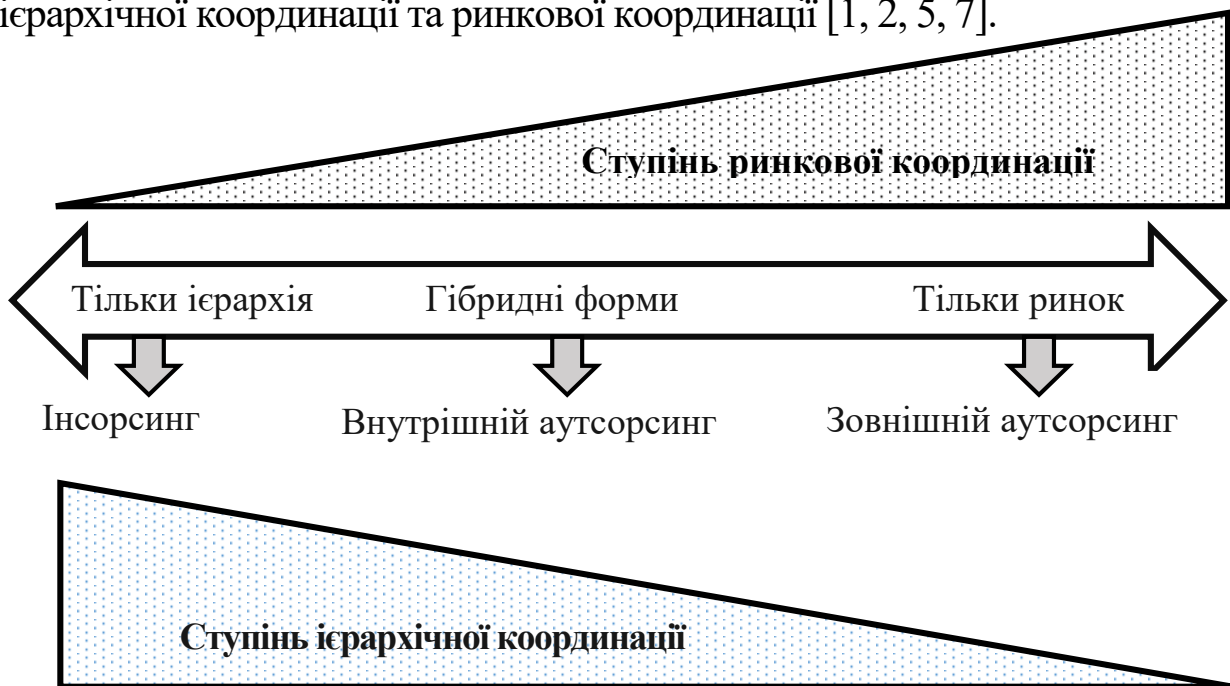
Існуючі на цей час аутсорсингові дослідження виявили класифікації процесу аутсорсингу. Ми можемо визнати необхідність проведення досліджень з вивчення структурних особливостей аутсорсингу. Загальна модель аутсорсингу, представлена на рис.1, заснована на комбінаціях підходу до основних компетенцій та теорії трансакційних витрат, пропонується до використання з чотирма основними елементами: суб'єктом аутсорсингу, об'єктом аутсорсингу, аутсорсинговим партнером та аутсорсинговим простором (сферою використання аутсорсингу) [1].

Суб'єкт аутсорсингу – це той економічний інститут, який планує передавати чи не передавати певні бізнес-функції на аутсорсинг. Об'єктами аутсорсингу є процеси, які можуть бути передані на аутсорсинг. Партнери по аутсорсингу - це всі можливі постачальники для діяльності, що розглядається для аутсорсингу.



**Рисунок 1 – Базова модель аутсорсингу**

Крім того, діяльність підприємства пропонуємо класифікувати на чотири характерні групи: основні напрямки діяльності; основні види діяльності; допоміжні види діяльності (допоміжна діяльність); поточна (одноразова, випадкова) діяльність за замовленнями. Натомість, структурні альтернативи аутсорсингу (рис. 3), включаючи інсорсинг, внутрішній аутсорсинг і зовнішній аутсорсинг, розрізняються відповідно до ступеня ієрархічної координації та ринкової координації [1, 2, 5, 7].



**Рисунок 2 – Структурні альтернативи аутсорсингу**

Аутсорсинг вигідний підприємствам, коли він сильно пов'язаний з вибором відповідних стратегій і плану застосування. Було обговорено велику кількість літератури про те, що переваги аутсорсингу орієнтовані на економію витрат, вдосконалення основних компетенцій і придбання ресурсів.

Крім того, прагнення до поліпшення внутрішніх показників мотивує підприємства щодо їх витрат і якості. Практичне використання послуг аутсорсингу дозволяє підприємствам також отримати вигоду від реінжинірингу шляхом оптимізації організацій спадкоємців.

### Література.

1. Arnold, Ulli. (2020). New dimensions of outsourcing: a combination of transaction cost economics and the core competencies concept. *European Journal of Purchasing & Supply Management* Vol.6, pp.23-29.
2. Pererva, P., Kuchynskiy, V., Kobieliyeva, T., Kosenko, A., Maslak, O. (2021). Economic substantiation of outsourcing the information technologies and logistic services in the intellectual and innovative activities of an enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 4 (13 (112)), p. 6–14.
3. Інтелектуальна власність: магістерський курс : підручник / П.Г.Перерва [та ін.]; ред.: П.Г.Перерва, В.І.Борзенко, Т.О.Кобелева ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Планета-Прінт, 2019. 1002 с.
4. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства. *Вісник НТУ "ХПІ". Екон. науки: зб. наук. пр.* Харків : НТУ "ХПІ", 2019. 1. С. 65-72.
5. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Цінова політика підприємства та її вплив на ринкову кон'юнктуру та конкурентоспроможність продукції. *Вісник НТУ "ХПІ" : зб. наук. пр. Економ. науки.* Харків : НТУ "ХПІ", 2016. № 27. с. 58-61.
6. Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства : монографія / В.Л.Товажнянський [та ін.] ; ред.: П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський. Харків : Віровець А.П. "Апостроф", 2012. 705 с.
7. Кобелева Т.О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи: монографія. Харків: Планета-Прінт, 2020. 354 с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/54748>
8. Економіка, менеджмент, маркетинг туризму та гостинності : навч. посібник [Електронний ресурс] / П.Г.Перерва [та ін.] ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". Електрон. текст. дані. Харків, 2020. 893 с. URI: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/47906>
9. Научные основы маркетинга инноваций : монография в 3 т. Том 3. / под ред. С.Н.Ильяшенко. Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. 334 с.
10. Перерва П.Г. Кобелева Т.О. Теоретичні засади комплаєнс-моніторингу в системі економічної безпеки промислового підприємства. *Вісник НТУ "ХПІ". Екон. науки: зб. наук. пр.* Харків : НТУ "ХПІ", 2019. 1. С. 65-72.