

Література

1. Про інноваційну діяльність в Україні : Закон України від 04.02.2002 року №40 –IV// [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.
2. Крупка Я. Варіанти обліку інноваційних процесів в Україні / Я.Крупка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №5. – С.11–18.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджено Міністерством фінансів України від 18.10.99 №242 [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс] Режим доступу : www.minfin.gov.ua/

Надійшла 19.10.2011

УДК 658.7/.8

О. В. КРУПА

Хмельницький національний університет

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ФОРМУВАННЯ АУТСОРСИНГОВИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто зародження поняття аутсорсингу та розвиток наукової думки щодо нього. Наведені приклади ефективності застосування аутсорсингу на підприємствах. Зроблено висновок, що аутсорсинг є невід'ємною частиною теорії делегування повноважень.

In the article considered generation of outsourcing and development of scientific thought in relation to it. Made examples of effective using of outsourcing on the enterprises. Made conclusions that outsourcing is inalienable part of theory of delegation of credentials.

Ключові слова: аутсорсинг, бізнес-процес, поділ праці, делегування повноважень, управлінська стратегія.

Постановка проблеми. Метою статті є дослідження підходів до визначення аутсорсингу, його значення на сучасному етапі, аналіз можливостей використання аутсорсингу в діяльності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень Тема аутсорсингу найповніше розкрита лише в роботах західних вчених таких, як Берсін, Бравер, Морган, Хейвуд та деяких російських економістів: Анікіна, Календжяна і лише фрагментарно розкрита в працях вітчизняних науковців, тому відсутня реальна можливість застосування його в діяльності підприємства.

Виникнення аутсорсингу, як теоретичного поняття, активно досліджують сучасні науковці. На практиці ж аутсорсинг активно впроваджується в діяльність численних підприємств різного профілю діяльності.

Виклад основного матеріалу. Термін “аутсорсинг” (“outsourcing”) походить від англійського “outside resource using” – те, що втікає ззовні назовні. Таким чином, аутсорсинг – це організаційне рішення, яке полягає у передачі сторонньому підряднику деяких бізнес-функцій або частин бізнес-процесу підприємства. У відповідності з даним визначенням, вітчизняні автори розглядають аутсорсинг, як сучасну методологію створення високоефективних і конкурентоспроможних організацій в умовах жорсткої конкуренції, що склалися до початку XIX ст. у світі. На їхню думку, його застосування не має меж: виробництво, сфера послуг, фінанси, інформаційні технології та системи, стратегії розвитку, трудові ресурси і т.д. [1, 6–11].

В «The American Heritage Dictionary of the English Language» дається наступне визначення «Аутсорсинг (Outsourcing) – надання послуг чи постачання продукцією зовнішніми постачальниками або виробниками для зменшення витрат».

У деяких публікаціях поняття «аутсорсингу» вживається як певний синонім слів субконтрактінг і кооперація. Кооперація – це форма взаємодії, при котрій підприємство набуває у контрагентів готові вироби (деталі, вузли, агрегати), а субконтрактінг – зовнішні послуги з виконання технологічних операцій. Наприклад, виробниче підприємство купує послуги з виготовлення рекламної продукції або рекламне агентство замовляє поліграфію для клієнта, розмішуючи замовлення в типографії. Інші автори [5, 11] вважають, що не можна отождествлювати поняття аутсорсинг і субконтрактінг, тому що аутсорсинг є частиною стратегії управління компанією, а не просто видом партнерської взаємодії або кооперації.

На наш погляд, останнє найбільш точно визначає поняття аутсорсингу, тому що в багатьох літературних джерелах під аутсорсингом розуміється лише передача традиційних і органічно притаманних організації функцій зовнішнім виконавцям, або переклад функцій і активів внутрішнього підрозділу або самих цих підрозділів сторонньому постачальникові послуг, що пропонує надавати послуги протягом певного часу за заздалегідь обумовленою ціною. Простіше кажучи, як купівля операцій у сторонніх

постачальників. [3] Деякі автори, на нашу думку, взагалі звужують сферу його застосування, вважаючи що аутсорсинг – це використання зовнішньої організації (постачальника) для обробки банківських та інших фінансових даних під час здійснення комерційних організацій [2, 28].

Як зазначалося раніше, під аутсорсингом слід розуміти не тільки процес передачі на сторону робіт і послуг, а й відповідальності за їх виконання, тобто передбачається наявність певного механізму управління. Отже, науковою базою виникнення аутсорсингу, можуть служити як положення різних економічних шкіл в частині їх трактування поділу праці, так і постулати теорії менеджменту.

У «Великому комерційному словнику» [2, с. 228] дається наступне визначення поняття «поділу праці» – відокремлення якісно відмінних видів трудової діяльності в процесі спільної праці за функціональними (управління, перетворення предмета праці, підготовка до обслуговування виробництва і працівників), технологічними (види робіт), професійними (складність робіт) та кваліфікаційними ознаками (підготовка працівників). Таким чином, визначення «поділу праці» в підтверджує припущення про те, що дана категорія має як економічний, так і управлінський зміст.

Аналітичний огляд представницького масиву різної літератури показав, що проблема поділу праці цікавила громадськість і в давнину. Наприклад, античні автори (Сократ, Ксенофонт) підкреслювали позитивне значення «виконання кожної господарської функції відповідно до норми, зразку» з метою збільшення доходу домашнього господарства.

У середині ХХ століття процес поділу праці дійшов до рівня управління, що зробило менеджмент модною наукою, яку керівники різного рівня активно вивчають на практиці і в незліченних бізнес-школах. За півстоліття у цій дуже молодій науці виникла величезна кількість різних течій і напрямів, кожне з яких обіцяв своїм послідовникам процвітання і успіх у бізнесі.

Згідно з ідеями класиків (М. Вебера, А. Сміта, Ф. Тейлора і Г. Емерсона), слід максимально використовувати переваги поділу праці. Для цього, створюючи систему управління, необхідно заздалегідь чітко розподілити між членами організації права, обов'язки, відповідальність, виконавчі та управлінські функції.

З розвитком поділу праці і функціонального менеджменту відбувся стрибок продуктивності і майже такий же в падінні якості та авторитету майстерності. Функціональний підхід до менеджменту зруйнував єдність і узгодженість окремих частин процесів менеджменту. Між функціональними підрозділами підприємств виросли бар'єри, а іноді і барикади, на виробництві почастішали конфліктні ситуації між керівниками відділів. У цій ситуації основною метою вищого керівництва стає не тільки забезпечення «збирання» процесів, але і створення з підприємства «єдиної команди», яка на безконфліктній основі вирішує єдині для всіх завдання. На це і спрямована система менеджменту якості.

Таким чином, принцип поділу праці в рамках сучасного менеджменту повинен координувати «розділений процес» у нове ціле, що забезпечує більш високу продуктивну силу праці та ефективність функціонування фірми. Інструментом у здійсненні такого завдання, на нашу думку, є аутсорсинг і його складові.

З зародженням теорій менеджменту та поділу праці аутсорсинг в бізнесі став розвиватися двома взаємодоповнюючими курсами:

- для споживачів – підвищення ефективності бізнесу через зосередження на основному виді діяльності;
- для постачальників – мінімізація витрат шляхом надання одного виду послуг багатьом підприємствам.

Аутсорсинг є невід'ємною частиною теорії делегування повноважень, розробленої на Заході. Незважаючи на свою самостійність, методика «аутсорсинг» являється логічним доповненням низки сучасних концепцій управління. Принцип «визнач кращого виконавця і делегуй йому повноваження» як не можна гармонійно вписується в концепції TQM (Total quality management), Lean management, BPR (Business process reengineering) та ін. Саме ставка на найкращий не тільки фінансовий, але і якісний результат (перфекціоналізм якості) дозволяють аутсорсингу якомога кращим чином гармоніювати з законами нової економіки.

Існує досить багато версій виникнення аутсорсингу. Згідно з деякими джерелами, аутсорсинг виник в середовищі юридичних фірм, що функціонують у країнах, законодавство яких засноване на прецедентному праві. Необхідність високої кваліфікації та спеціалізації, перевага залучення успішних спеціалістів створили в Сполученому Королівстві і його колоніях ґрунт для появи незалежних юридичних компаній. Розширюючи спектр послуг, вони стали консалтинговими, а потім і аутсорсинговими. З часом з них виділилися найбільші в світі аудиторсько-консультаційні фірми («велика четвірка»).

В ІТ-сфері сучасна концепція аутсорсингу була створена компанією “Electronic Data Systems” (EDS) у 1963 році як тип договірних відносин між замовником послуг і фахівцем в необхідній області. EDS - найстаріша спеціалізована ІТ-аутсорсингова підприємство, заснована в 1962 році в Далласі Россом Перро. Спочатку він централізовано підводив баланси для кількох банків, орендуючи нічний час на великих ЕОМ-мейнфреймах. Але коли EDS принесла General Motors річну економію в 44% (більше 4 млрд. доларів), Перро, оцінивши перспективи починання, взяв на себе супровід всіх інформаційних потоків цієї корпорації.

Інші автори датують народження аутсорсингу 70-и роками XX століття пов'язуючи з автомобільним бізнесом. Пояснити це можна досить просто:

- технологічно складний процес виробництва автомобіля;
- висока вартість перебудови виробничих ліній;
- зростаюча конкуренція на міжнародному автомобільному ринку;
- процеси глобалізації економіки;
- зростання вимог до якості продукту.

Саме застосування аутсорсингу дозволило компанії General Motors, яку протягом 1875–1966 років очолював геніальний менеджер Альфред Слоун-молодший, виграти боротьбу з компанією Генрі Форда Ford Motors за панування на світовому автомобільному ринку. Практично за 12 років (1909–1921 рр.) Генрі Форд перетворив свою компанію Ford Motors в гігантську галузь, яка в 1921 р. контролювала 56% світового ринку легкових автомобілів. Проте вже в 1927 р. цей ринок захопила підприємство General Motors (43,5%), підприємствам Генрі Форда залишилися лише 10% [1].

Основоположне значення у «боротьбі гігантів» був вибір управлінської концепції розвитку. Генрі Форд вважав: «Якщо є щось, що у нас не виходить робити краще і дешевше ніж у наших конкурентів, то немає сенсу це робити, ми повинні цю роботу передати тим, хто її виконає з завідомо кращим результатом». Тому ряд виробничих бізнес-процесів були передані для виконання стороннім виконавцям. Однак дуже багато часу пройшло з тієї пори, коли пріоритети загальнокорпоративної стратегії Г. Форда змістилися від контролю на основі власності до контролю на основі управління партнерськими відносинами. Необхідно відзначити, що в компанії Ford Motors тільки одна людина приймала рішення з будь-якими наслідками, ініціатива співробітників не тільки не заохочувалася, а й сприяла звільненню.

Улюбленими словами Альфреда Слоуна, навпаки, були «концепція», «методологія», «раціональність». Він очолив General Motors, коли це підприємство знаходилося на порозі краху в 1921 р. На частку підприємств припадало лише 13% автомобільного ринку США. На розробку і реалізацію грандіозного проекту Альфреда Слоуна з завоювання американського автомобільного ринку пішло 15 років. Новацією в проєкті стала методологія аутсорсингу, застосована їм за 70 років до появи цього терміну в науковій літературі в 1990 р., принаймні, у двох напрямках діяльності керівника: в організації систем управління підприємствами і в організації виробництва. Реалізація на практиці першого напрямку дозволила здійснити реорганізацію General Motors таким чином, що менеджери отримали право самостійно приймати важливі рішення. Друге стратегічне рішення Слоуна базувалося на висновку Г. Форда, що спеціалізовані фірми виконують свої функції краще, ніж його власні підрозділи. Тому в основу організації виробництва він поклав метод кооперації вузькоспеціалізованих виробництв, як усередині своєї компанії, так і за її межами.

На підставі проведеного дослідження можна сформулювати науково обґрунтоване визначення аутсорсингу. Аутсорсинг – частина управлінської стратегії компанії, що застосовується при передачі робіт і послуг сторонньому виконавцеві і заснована на двох тісно взаємопов'язаних елементах: поділі праці та управлінських функціях. Його науковою базою можна вважати концепцію поділу праці, але вже в новому якості, яка передбачає наявність інституту відповідальності за виконання переданих на бік робіт і послуг і певний механізм управління. Управлінська стратегія компаній може розроблятися як з урахуванням положень теорії делегування повноважень, так і ґрунтуватися на інших концепціях менеджменту.

На практиці аутсорсинг давно вийшов за свої первісні рамки. І не тільки в географічному сенсі. «Американська» технологія сьогодні стала не просто актуальною методикою управління, а окремим сектором бізнесу – самостійним і, судячи з масштабами розвитку, прибутковим.

Висновки. Отже, існування замкнених (інсорсингових) підприємств в сучасній дійсності в більшості випадків економічно не обґрунтовано і тягне за собою зниження конкурентноздатності. Дійсно, організм таких підприємств переповнений ускладненими бізнес-системами з величезною кількістю процесів. Управління таким організмом – досить складне, а нерідко, нездійсненне завдання.

З іншого боку, масштаби розвитку аутсорсингу можна пояснити прагненням до мінімізації витрачання фінансового капіталу на допоміжні потреби. Технологія аутсорсингу сьогодні природно еволюціонує і дозволяє заробляти не шляхом створення виробничих одиниць (з відповідними цьому процесу додатковими витратами), а шляхом об'єднання в систему вже діючих підприємств.

Література

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций : [учебное пособие] / под ред. Б.А. Аникина. – М. : ИНФРА-М, (серия «Высшее образование»), 2003, С. 6–11
2. Большой коммерческий словарь / под. ред. Т.Ф. Рябовой. – М. : Война и мир, 1996. С. 28.
3. Евдокимов Н.А. Аутсорсинг и инсорсинг как инструменты управления затратами / Н.А. Евдокимов // Сетевой электронный научный журнал «Системотехника». – 2004. – № 2.
4. История экономических учений : [учебное пособие] / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашовой – М. : ИНФРА-М, 2001. – С. 59.
5. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / Календжян

С.О. – М. : Дело, 2003. – С. 11

6. Кочаров А. Чужой бизнес [Електронний ресурс] / Кочаров А. – М., 2002. №25(343). – Режим доступу : <http://www.pcweek.ru>

7. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс – [2 изд.]. – С. 460–461.

Надійшла 19.10.2011

УДК 658.589.519.866

О. А. ЛПІЧ

Національний університет «Львівська політехніка»

ІНФОРМАЦІЙНЕ СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено складові інформаційної системи організації. Виявлено інформаційні потоки, котрі дозволяють вирішувати завдання управління інтелектуальним капіталом. Розглянуто ефект від використання інформаційної системи в управлінні інтелектуальним капіталом підприємства.

It was considered components of information organization and information system in the context of the intellectual capital management. It was defined functions and methods of information systems which allow to solve different tasks of the intellectual capital management. It was studied the effect of the information systems applying.

Ключові слова: інформація, інформаційна потреба, інформатизація, інформаційний потік; інформаційна система, інформаційна система управління інтелектуальним капіталом підприємства.

Постановка проблеми. Наявність, доступність, достовірність, своєчасність необхідної інформації дозволяють приймати зважені управлінські рішення. Для всебічного охоплення, обробки, розподілу, контролю інформаційних потоків необхідна інформаційна система, що дозволить вчасно отримати оперативні дані, сигналізуватиме про відхилення фактичних результатів від планових, допоможе виявити причини та способи реагування на ситуацію, що склалася.

Аналіз досліджень. Вирішенню проблеми управління інформаційними потоками присвячені праці А. Веревченко, В. Годін, С. Деверадж, И. Корнеев, Д. Петелин та ін. Проте, питання створення інформаційної системи управління інтелектуальним капіталом підприємства розглянуто недостатньо. Інформаційні потоки системи забезпечують оперативність комунікації та інтеграції учасників відтворення, управління та розвитку інтелектуального капіталу підприємства, тим самим підвищуючи якість прийнятих управлінських рішень на інституційному, управлінському, та технічному рівнях управління.

Метою статті є створення інформаційної системи управління інтелектуальним капіталом підприємства. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання: визначити сутність та складові інформаційної системи; виявити інформаційні потоки системи; визначити основні завдання інформаційної системи управління інтелектуальним капіталом підприємства; дослідити позитивний ефект від впровадження інформаційної системи управління інтелектуальним капіталом підприємства.

Інформація – це відомості про об'єкти, явища, події, процеси, які зменшують наявний рівень невизначеності, достатності знань, відчужені від їх творця і стали повідомленнями, які можна відтворювати шляхом передачі усним, письмовим або іншими способами (за допомогою умовних сигналів, технічних засобів, обчислювальних засобів і т.д.) [3].

Інформатизація – процес насичення виробництва та всіх сфер життя і діяльності людини інформацією. У контексті даної проблематики процес інформатизації розглядаємо як процес створення інформаційного потоку, що містить відомості про інтелектуальні активи компанії, та оптимізації його циркуляції, з метою забезпечення умов для прийняття грамотних і обґрунтованих управлінських рішень у сфері управління інтелектуальними активами, в тому числі за рахунок використання інформаційної економічної системи.

Інформаційні системи пов'язують керуючу і керовану системи управління інтелектуальним капіталом між собою і з зовнішнім середовищем через такі інформаційні потоки. Першим інформаційним потоком є потік із зовнішнього середовища в систему управління, що являє собою потік нормативної інформації органів державної влади, а з іншого боку – потік інформації про кон'юнктуру ринку, створюваний конкурентами, споживачами, постачальниками. Другим інформаційним потоком є потік із системи управління в зовнішнє середовище, фінансова звітність підприємства державним органам, інвесторам, кредиторам, споживачам, маркетингова інформація про створюваний продукт. Третім інформаційним потоком є потік керуючої системи управління до об'єкту управління, що являє сукупність нормативної та розпорядчої інформації для здійснення господарської діяльності. Четвертим інформаційним потоком є потік від об'єкта управління до керуючої системи управління, який відображає облікову інформацію про стан об'єкта управління в результаті виконання господарських процесів. Третій та четвертий інформаційні потоки утворює інформаційний контур організації. В рамках інформаційного контуру передається інформація про мету управління, стан процесу управління, управлінські впливи.