

відносні показники. При цьому формується поле ЕР і матриця в цілому, що дозволяє здійснити вимірювання складної величини і уявляє собою інформаційну базу вимірювання ЕР діяльності підприємства (рисунок 2.1), в якій можна виділити пряме та зворотне поле ЕР. Піддіагональна частина, що включає в себе стимулюючі елементи, уявляє собою пряме поле ЕР. Наддіагональна – є зворотнім полем, що включає в себе елементи, ріст яких є негативним економічним явищем (дестимулятори). Тепер при аналізі ЕР можна розглядати лише пряме поле, хоча для більш досконалої оцінки можна проаналізувати і зворотне. Сформована таким чином матрична модель поля ЕР дозволить не лише відобразити стан підприємства в цілому, а й виявити недоліки в використанні внутрішніх резервів, які необхідно усунути для підвищення результативності діяльності підприємства.

Таким чином, був обґрунтований динамічний норматив економічної результативності діяльності підприємства, що дозволить здійснювати аналіз та об'єктивну кількісну оцінку складної величини економічна результативність діяльності підприємства.

Використана література:

1. Матричное моделирование и комплексный анализ результатов хозяйствования: [сб.науч.тр./ науч. ред. Мересте У.]: — Таллинн: ТПИ, 1985. — 144 с.
2. Догадайло Я.В. Обґрунтування методу аналізу економічної результативності підприємства / Я.В. Догадайло, Н.А. Калина // Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку світової економіки», 26 травня 2017 р. – Х.: ХНАДУ, 2017. – Т.ІІ.– С.193-194.
3. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; [пер. с англ.] – М.: «Радио и связь», 1993. – 320 с.
4. Сыроежин, И. М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И. М. Сыроежин. – М.: Экономика, 1980. – 192 с.

Аутсорсинг як сучасний метод антикризового управління підприємством

*Зоїдзе Д., к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Національного фармацевтичного університету
270214@ukr.net*

Сучасні умови господарювання вимагають від менеджерів застосування новітніх підходів до антикризового управління підприємством. З точки зору часу метод аутсорсингу важко назвати «новим», однак розповсюдження на українських теренах він отримав тільки на початку ХХІ століття.

Слово «аутсорсинг» англійського походження, є результатом злиття двох слів: out «зовнішній» і source «джерело». Виникнення цього явища в економічному житті суспільства пов'язують з Альфредом Слоуном та діяльністю

компанії General Motors у 20-х роках ХХ століття. Новацією в проекті Слоуна стала реорганізація систем управління та виробництва, яка базувалася на твердженні Г. Форда про те, що спеціалізовані фірми виконують свої функції краще, ніж його власні підрозділи [1, с. 10].

Між тим, однозначного визначення аутсорсингу не існує до сих пір. О. В. Манойленко [2] зібрав та структурував основні наукові підходи до тлумачення цього терміну, які склалися в літературі на цей час:

- використання зовнішніх ресурсів для виконання діяльності, що традиційно ведеться силами наявного персоналу та з використанням власних ресурсів;
- делегування деяких бізнес-функцій зовнішнім виконавцям;
- стратегія управління компанією, що спрямована на передачу ведення функціонально необхідних, але не основних напрямів у діяльності організації компаніям, що спеціалізуються у цьому конкретному роді діяльності;
- передача окремих видів діяльності, що не є основними для компанії, субпідрядникові;
- засоби економії витрат за рахунок винесення нехарактерних сфер діяльності на сторону;
- як властивість, що характерна сучасній організації господарської діяльності: з погляду міжнародної спеціалізації й поділу праці;
- не тільки передача частини роботи (бізнес-процесів) сторонній фірмі, але й передача прав, обов'язків і відповідальності щодо цієї роботи;
- вид функціональних комп'ютерних послуг, що надають спеціалізовані фірми своїм клієнтам (банкам, страховим компаніям, біржам й ін.).

Але спробуємо узагальнити усі існуючі підходи та сформулювати власне бачення цього явища, відповідно до якого аутсорсинг – це стратегія антикризового управління компанією, яка спрямована на використання зовнішніх ресурсів шляхом делегування частини виробничих функцій або деяких бізнес-процесів, функціонально необхідних, але не основних, іншій організації, що є експертом у цьому конкретному роді діяльності [3, с. 275]. Окремо слід підкреслити антикризовий характер стратегії аутсорсингу в управлінні підприємством. Стосовно дії механізму цих відносин, то компанія-замовник, делегуючи деякі виробничі функції або бізнес-процеси сторонній компанії (аутсорсеру), здійснює взаємовигідний обмін: перша отримує кваліфіковане вирішення бізнес-питань, а друга – роботу.

Слід розрізняти поняття разової підтримки і аутсорсингу. Разова підтримка має епізодичний характер, а з компанією-аутсорсером укладається договір на надання аутсорсингових послуг на певний проміжок часу.

До переваг аутсорсингу можна віднести цілу низку можливостей, яку він дозволяє здійснити:

- скоротити терміни виконання робіт;
- максимізувати прибуток;
- завантажити непрофільні потужності;
- створити новий бізнес, нове стратегічне джерело доходу;
- не втратити, не пошкодити існуючі виробничі потужності в галузях;

- розширити портфель замовлень;
- підвищити керованість процесу виробництва;
- проводити більш часто інвестиційні програми модернізації;
- підвищити гнучкість асортименту та збуту;
- підвищити швидкість впровадження в продуктову лінійку інновацій;
- скоротити непродуктивні і продуктивні витрати.

Звичайно, є й недоліки. До основних перешкод, які можуть завадити компанії досягти бажаної мети за допомогою аутсорсингу, відносять:

- зростання собівартості продукції. Це можливо у разі, якщо компанія перед тим як запровадити систему аутсорсингу не зіставила ретельно витрати та очікуваний економічний ефект від цієї домовленості. До того ж не слід виключати і можливість банкрутства компанії-аутсорсера, яке потягне за собою незворотні негативні наслідки для компанії-замовника, перш за все, у вигляді зростаючих витрат;

- зменшення керованості бізнес-процесів, що передаються компанією-замовником на аутсорсинг. Так, концентрація деяких функцій поза межами компанії може залишити її без сполучної ланки між управлінням і бізнес-практикою та позбавити гнучкості у певних бізнес-процесах.

Отже, аутсорсинг можна вважати досить перспективною моделлю організації сучасного бізнесу, яка дозволить знизити його витратність та ризикованість.

Використана література:

1. Аникин, Б. А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Б. А. Аникин. – М. : Инфра-М, 2003. – 192 с.
2. Манойленко, О. В. Аутсорсинг як інструмент підвищення ефективності антикризового управління [Електронний ресурс] / О. В. Манойленко // Вісн. Міжнар. Слов'ян. ун-ту. Сер. Екон. науки. – 2006. – № 1. – С. 8-12. – Режим доступу : <http://www.irbis-nbuv.gov.ua> (дата звернення 12.10.2017)
3. Зоїдзе, Д. Р. Аутсорсинг та особливості його застосування на підприємствах фармацевтичної галузі / Д. Р. Зоїдзе // Бізнес Інформ. – 2017. – №5. – С. 274-278.

**Напрямки удосконалення механізму державного управління
санаційною спроможністю підприємств**
*Зоїдзе Д., к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Національного фармацевтичного університету*
*Волошко І. В., студентка 2 курсу спеціальності «Адміністративний
менеджмент» Національного фармацевтичного університету*
270214@ukr.net

Велика кількість вітчизняних підприємств внаслідок негативного впливу економічної кризи та повільної адаптації управлінського апарату до нових умов стали неплатоспроможними, збитковими і знаходяться на грані банкрутства.