

Новая парадигма предпринимательства приведёт и к смене парадигмы высшей школы. Основные её аспекты раскрыты автором в недавней публикации [1].

Вывод, или научная новизна. Подводя итоги исследования можно констатировать такие результаты:

- Оценены различные взгляды на важнейшие аспекты парадигм в научной литературе.
- Уточнена дефиниция понятия «Парадигма» как кратко выраженная, неизменная на длительном отрезке времени специфическая словесная модель, образец, пример поведения, способ взаимодействия, взаимосвязи двух важнейших субстанций».
- Сформулированы и оценены прошлые и настоящая парадигма предпринимательства «Предпринимательство - это получение дополнительной прибыли за счёт внедрения новшеств».
- Разработана новая парадигма предпринимательства «Предпринимательство – это вложение средств в организацию исследования и внедрения новшеств».

Литература:

1. **Бабайлов В.К.** Методология высшего образования: на пути к новой парадигме / В. Бабайлов, О. Васильковская // Новый коллегіум. – 2013. – № 1. – С.3 – 7.
2. **Бабайлов В.К.** Управление и предпринимательство: в поисках новой парадигмы. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції, 22 листопада 2013 р. – Харків: ФОП Павлов М.Ю., 2013. – 120 с.
3. **Бабайлов В.К.** Обзор литературных источников как метод эксперимента / В.К. Бабайлов, А.И. Баленко, А. А. Хмелевская // Бизнес-Информ. – 2006. №3. – С.103-104.
4. **Бабайлов В.К.** Формирование научного понятия на основе методики «2С70» / В.К. Бабайлов // Бизнес-Информ. - 2005. - №9-10. – С.112-114.
5. **Бабайлов В.К.** Индукция и дедукция / В.К. Бабайлов // Бизнес-Информ. – 2012. - №10 . – С.285–287.
6. **Бабайлов В.К.** Теория метода: монография / В.К. Бабайлов. – Харків: ХНАДУ, 2011. – 232 с.
7. **Бартенев С.А.** Экономические теории и школы (история и современность): Курс лекций / Бартенев С.А. – М.: БЕК, 1996. – 352 с.
8. **Бабайлов В.К.** Бизнес, предпринимательство, менеджмент, - их взаимосвязь / В.К.Бабайлов, С.А. Брыксин, В.О. Могилко // Бизнес-Информ. – 2009. - №10 . – С.148-150.
9. **Бабайлов В.К.** Менеджмент по методике «2С70»: монография [для специалистов предприятий, научных работников, преподавателей вузов, аспирантов, студентов] / В.К. Бабайлов, А.И. Баленко. – Харьков: ХНАДУ, 2007. – 272 с.
10. **Мескон М.Х.** Основы менеджмента: пер. с англ. / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурн Ф. – М.: Дело, 1997. – 704 с.

Стаття надійшла: 25.11.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. Горелов Д.О.



УДК 334.784

JEL D 290

ЗНАЧЕННЯ АУТСОРСИНГУ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Горова К.О., доцент, к.е.н.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Анотація. Сьогодні для забезпечення свого ефективного функціонування та розвитку підприємства мають взаємодіяти з іншими суб'єктами господарювання для доступу до додаткових матеріальних

та фінансових ресурсів, інформації, досвіду інших організацій, впровадження новітніх технологій, залучення висококваліфікованих кадрів. Взаємодія між підприємствами сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності, фінансової стійкості, зміцненню їх положення на ринку. Вище перераховане може бути досягнуто за рахунок створення об'єднань підприємств, різних способів кредитування та оренди, субпідряду. Особливої уваги заслуговує і нова для вітчизняної економіки форма організації бізнесу - аутсорсинг, що давно вже отримала широке розповсюдження в світі.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних засад використання аутсорсингу в діяльності підприємств України. Метою статті є порівняння аутсорсингу з іншими формами взаємодії господарюючих суб'єктів з ціллю залучення додаткових ресурсів та визначення його ролі в сучасній економіці України. В роботі досліджено основні форми взаємодії господарюючих суб'єктів, визначено їх переваги та недоліки, особливості застосування та відмінності від аутсорсингу. В статті розглянуто, які ресурси підприємство може залучити, застосовуючи ту чи іншу форму взаємовідносин. Аутсорсинг порівняно з іншими формами кооперації, об'єднаннями підприємств, запозиченням праці, орендою, кредитуванням, лізингом. В роботі визначено, що аутсорсинг в сучасних економічних умовах виступає способом розвитку віртуалізації бізнесу і створення віртуальних організацій, забезпечує гнучкість та мобільність бізнесу. Результати дослідження можуть бути використані підприємствами при прийнятті рішення щодо застосування аутсорсингу або іншої форми взаємодії господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: аутсорсинг, ресурси, кооперація, об'єднання підприємств, запозичення праці.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання характеризуються тим, що повністю автономному підприємству достатньо важко вижити в конкурентному середовищі. На даний момент на ринку представлена велика кількість підприємств та організацій, що є вузькоспеціалізованими в конкретній галузі і досягли досконалості якості та мінімізації витрат окремих бізнес-процесів. Тому для підприємств доцільно використовувати різні засоби кооперації та передавати на виконання окремі функції, процеси і навіть підрозділи стороннім організаціям. Одним з таких засобів є аутсорсинг. Аутсорсинг представляє собою передачу організацією певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується в даній галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями, пов'язаними з визначенням місця та ролі аутсорсингу серед інших способів кооперації і залучення додаткових ресурсів займалися такі вчені, як Б. О. Анікін, С. Л. Безручук, Г. М. Болдир, С. М. Задорожна, Є. Н. Коренєв, С. М. Лайчук, О. І. Микало, І. П. Милько, Є. П. Морозова, І. Л. Руда, Т. А. Родкіна, П. А. Фісуненко, Т. М. Харченко, А. Н. Химченко, Л. М. Черчик та інші [1 - 11].

Аутсорсинг розглядався вченими як організаційна форма інтеграції підприємств і форма господарських відносин, спосіб залучення персоналу і ресурсів інших організацій, стратегія розвитку підприємства, спосіб реорганізації підприємства, форма взаємодії крупного та малого капіталу, спосіб запозичення персоналу, метод оптимізації господарської діяльності, інструмент підвищення конкурентоспроможності, спосіб вдосконалення виробничих відносин.

Невирішені складові загальної проблеми. Проте, недостатньо дослідженим залишається питання, яку саме роль аутсорсинг виконує у сьогоднішніх економічних реаліях.

Формулювання цілей статті. Метою статті є порівняння аутсорсингу з іншими формами взаємодії господарюючих суб'єктів з ціллю залучення додаткових ресурсів та визначення його ролі в сучасній економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною перевагою аутсорсингу є отримання доступу до різноманітних ресурсів сторонньої організації, а саме: висококваліфікованого персоналу,

досвіду, знань, передових технологій, основних фондів тощо. Розглянемо, в який ще спосіб підприємство може залучити ресурси інших організацій.

Порівняння аутсорсингу з іншими формами взаємодії між підприємствами та особисто з працівниками, що дозволяють залучити додаткові ресурси наведено в табл. 1.

Передусім, аутсорсинг представляє собою форму кооперації господарюючих суб'єктів. Багато вчених ставлять його в один ряд з субпідрядом, консалтингом, наданням послуг сервісу та підтримки, за яких підприємство отримує доступ до різних ресурсів іншої організації на платній, тимчасовій основі, доручаючи їй виконувати деякі роботи за своїм замовленням. Найбільш суттєвою відмінністю аутсорсингу від подібних способів кооперації є його стратегічний характер. Так на думку Б. О. Анікіна, аутсорсинг - це спосіб кооперування, але на відміну від інших способів кооперування – підряду, субпідряду та сервісного обслуговування – аутсорсинг – стратегія управління компанією, а не вид партнерської взаємодії, він передбачає певну реструктуризацію виробництва корпорації та її зв'язків [3]. П. А. Фісуненко, Є. П. Морозова зазначають, що аутсорсинг, на відміну від субпідряду, спрямований на реструктуризацію організації з передачею частини або цілого бізнес-процесу зовнішньому виконавцю [7]. Особливістю аутсорсингу є виділення окремого бізнес-процесу і відмова від його виконання власними силами, що приводить до реорганізації підприємства, а також до вивільнення його від відповідальності та ризиків, пов'язаних з виконанням окремих функцій.

Також аутсорсинг можна порівняти зі створенням об'єднань підприємств, таких як спільне підприємство, кластер, стратегічний альянс, фінансово-промислова група, картель, консорціум, холдинг, концерн, корпорація, трест. При створенні об'єднань підприємства добровільно поєднують свою науково-технічну, виробничу, комерційну та іншу діяльність. Тобто взаємно отримують доступ до ресурсів одне одного, чого не відбувається в процесі аутсорсингу. Хоча він і представляє собою форму стратегічного партнерства, проте лише підприємство замовник на платній основі має право використовувати ресурси аутсорсера.

Ще одним способом отримання додаткових ресурсів є їх оренда, лізинг, якщо йде мова про виробничі потужності, приміщення, або запозичення праці у випадку залучення додаткового персоналу. Л. Домінгез вважає, що аутсорсинг є процесом найму спеціалістів у певній галузі з метою передачі їм бізнес-функцій, які є не основними в діяльності підприємства, тобто це є метод залучення персоналу без збільшення соціальних виплат [16]. Формами запозичення праці є лізинг персоналу, аутстафінг. Аутстафінг представляє собою кадрову технологію, за якої компанія-провайдер послуг оформлює в свій штат вже існуючий персонал компанії-клієнта, при цьому зобов'язання роботодавця переходять до провайдера послуги. При лізингу персоналу робітник перебуває в штаті провайдера послуг, який самостійно здійснює підбір співробітників, а потім рекомендує їх підприємствам, залишаючи у своєму штаті. Крім того, підприємство може використовувати додаткові трудові ресурси, контактуючи безпосередньо з працівниками без залучення додаткових організацій. Це можливо за рахунок використання праці фрилансерів та краудсорсинга. Запозичення праці відрізняється від аутсорсингу тим, що здійснюється на певний термін для рішення конкретних завдань і не передбачає повної відмови підприємства від виконання будь-яких функцій.

Таблиця 1 - Порівняльна характеристика різних форм взаємодії між підприємствами, що сприяють додатковому залученню ресурсів [2, 4, 5, 7, 9, 11, 12, 13, 14]

Характеристика	Відмінні риси	Переваги	Недоліки	Ресурс, що залучається
Об'єднання підприємств				
Господарська організація з правами юридичної особи, яка утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової, комерційної та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань	Підприємства, що входять до складу об'єднання, пов'язані єдиною метою; кожне підприємство зацікавлене в розвитку інших підприємств об'єднання; підприємства функціонують у тісній співпраці та спільно несуть відповідальність	Доступ до широкого кола ресурсів усіх підприємств об'єднання; взаємодія та розподіл ризиків між підприємствами об'єднання; об'єднання підприємства сприяє більш ефективному використанню наявних ресурсів	Підприємства втрачають самостійність прийняття рішень стосовно стратегічного розвитку об'єднання; усі ресурси підприємства знаходяться у доступі інших підприємств об'єднання	Усі види ресурсів: технічні, технологічні, трудові, організаційні, фінансові, інвестиційні, матеріальні, нематеріальні тощо
Субпідряд				
Вид виробничої кооперації, в ході якої одне підприємство (замовник) доручає іншому (підрядник) здійснити виготовлення певної продукції (послуг)	Взаємодія між крупними (замовник) та малими підприємствами (підрядник); як правило охоплює лише виробничу і науково-виробничу сферу	Замовник отримує результат і управляє всіма роботами субпідрядника по проекту (тобто ризики проекту розділені між замовником і виконавцем)	Підрядник надає послуги в тому обсязі і в тій якості, що передбачені специфікою його діяльності, і не підстроюється під замовника	Ресурси, що передбачені договором субпідряду: трудові, технічні, технологічні, нематеріальні, матеріальні
Аутстафінг				
Кадрова технологія, за якої компанія провайдер послуг оформляє у свій штат вже існуючий персонал компанії-клієнта, при цьому права та обов'язки роботодавця переходять до провайдера послуги	Представляє собою виведення працівників зі штату підприємства, здійснюється передача не функцій, а персоналу, що виконує окремі функції, іншій організації	Зниження навантаження на кадрову службу, податкова оптимізація, зниження витрат на утримання персоналу, делегування ризиків та відповідальності іншому підприємству	Ризик витоку інформації за межі підприємства, можливість підвищення плинності кадрів, зниження зацікавленості працівників до розвитку підприємства-замовника	Трудові, нематеріальні ресурси
Лізинг персоналу				
Агентство надає персонал, що знаходиться у його штаті, клієнту на досить тривалий термін (від трьох місяців до кількох років); персонал не перебував і не перебуває в штаті компанії-замовника	Лізинговий провайдер підбирає самостійно співробітників, а потім рекомендує їх підприємствам, залишаючи їх у своєму штаті	Підприємство має змогу на певний час залучити кваліфікований персонал не обтяжуючи себе кадровими проблемами; можливість відмови від працівника без ускладнень	Необхідність знаходити іншого спеціаліста по закінченню терміну лізингу; ризик витоку інформації; відсутність впливу на розвиток та кваліфікацію кадрів	Трудові, нематеріальні ресурси
Кредит				
Позика в грошовій або товарній формі, яку кредитор дає позичальникові на умовах зворотності з виплатою позичальником відсотка за користування кредитом	Представляє собою використання надлишкових ресурсів суб'єкту іншим суб'єктом, в якого цих ресурсів не вистачає, на платній основі	Дозволяє отримувати прибуток, використовуючи ресурси, що не належать підприємству, й оплачувати з нього вартість кредиту	Залучення ресурсів не гарантує їх ефективного використання у діяльності підприємства, проте передбачає їх повернення та плату за їх використання	Фінансові або матеріальні ресурси
Лізинг				
Підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингодержувачу майна	Представляє собою довгострокову оренду об'єкта з можливістю його викупу наприкінці терміну дії договору лізингу за залишковою вартістю	Дозволяє організувати невеликі підприємства на базі активів крупних підприємств, оскільки таким чином відпадає необхідність в значних одноразових інвестиціях	Існує імовірність того, що лізингові платежі не відповідатимуть дохідності активів, що надаються у лізинг	Матеріальні, технічні ресурси
Консалтинг				
Вид інтелектуальної діяльності, основне завдання якого полягає в аналізі, обґрунтуванні перспектив розвитку і використання науково-технічних і організаційно-економічних інновацій з урахуванням предметної області і проблем клієнта	Предбачає надання господарству рекомендацій щодо досягнення необхідного результату. Представляє собою діяльність з консультивання з широкого кола питань в сфері фінансової, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності	Підприємство має деяку гнучкість щодо використання рекомендацій консультантів та може розпорядитися ними на свій розсуд з урахуванням специфіки діяльності	Відсутня відповідальність за кінцевий результат, що залежить від того, наскільки підприємство ефективно розпорядилося порадами	Нематеріальні ресурси

Продовження таблиці 1

Фрілансінг				
Виконання замовлення спеціалістом, який не є представником будь-якого підприємства та працює за власною ініціативою та бажанням	Працівник наймається на певний короткий термін для виконання визначеного переліку робіт або рішення визначеного завдання	Можливість найняти працівника, що найбільш точно підходить для конкретної господарської ситуації	Фрілансер не націлений на довгострокове співробітництво, може одночасно виконувати замовлення для різних клієнтів	Трудові, нематеріальні ресурси, та всі ресурси, що знаходяться у розпорядженні фрілансера
Краудсорсинг				
Передача завдань на виконання «натовпу», групі потенційних чи реальних споживачів, які зацікавлені у розвитку підприємств	Проводиться, як правило, на основі ентузіазму учасників на безкоштовній основі; передбачає створення продукту за допомогою безпосередньої участі цільової аудиторії; використовує потенціал широкого загалу	Дає можливість потенційним покупцям запропонувати власні розробки для товарів, які вони планують придбати; передбачає дослідження не тільки потреб споживачів, а й пошук шляхів, як ці потреби задовольнити	Виконавці не несуть відповідальності за надані послуги або розробки; виконавець, що приніс користь підприємству, не обмежений трудовим контрактом, тому може запропонувати свої ідеї конкурентам	Трудові, нематеріальні ресурси, а також будь-які ресурси, що знаходяться у розпорядженні учасника краудсорсингу, в т.ч. матеріальні, технічні, технологічні
Сервіс та підтримка				
Представляють собою післяпродажне обслуговування клієнтів	Мають разовий, епізодичний, випадковий характер і обмежені початком і кінцем	Залучення персоналу, що має досвід виконання завдань, пов'язаних з певним товаром або послугою	Можуть мати низьку якість у зв'язку з монополізацією сервісу певного товару	Трудові, технічні, технологічні
Франчайзинг				
Спосіб ведення бізнесу, за якого крупне підприємство (франчайзер) на платній основі передає права на використання своєї торгівельної марки, патентів, ліцензій, ноу-хау та інших об'єктів інтелектуальної власності (франшизу) незалежним підприємцям (франчайзі)	Надання малим підприємствам технічної, організаційної допомоги тощо; зацікавленість головного підприємства (франчайзера) у розвитку малих та середніх підприємств (франчайзі)	Згідно угоди мала фірма отримує назву великої, яка стає її товарним знаком, таким чином використовує імідж, опізнаність, ставлення споживачів до відомого бренду, що забезпечує високу проникну спроможність на ринку	Франчайзі зобов'язується мати ділові відносини виключно з франчайзером та здійснювати підприємницьку діяльність за його технологією, що значно обмежує свободу діяльності	Нематеріальні, технологічні ресурси
Віртуальне підприємство				
Добровільна, тимчасова форма кооперації декількох, як правило, незалежних партнерів, що забезпечує радикальну конкурентну перевагу завдяки оптимізації організації виробництва товарів та послуг	Компанія доручає свої основні функції іншим організаціям, а сама стає невеликою головною організацією, яка координує їх діяльність	Віртуалізація бізнесу дозволяє організувати господарську діяльність без значних капіталовкладень та ризиків, забезпечує гнучкість та сучасність діяльності	Підприємство не існує фізично; взаємодія з бізнес-партнерами відбувається у віртуальному середовищі; нестабільність комунікацій	Технічні, технологічні, трудові, організаційні, матеріальні, нематеріальні
Аутсорсинг				
Передача організацією певних бізнес-процесів або виробничих функцій на обслуговування іншій компанії, що спеціалізується у відповідній галузі	Носить стратегічний характер, передбачає реструктуризацію та трансформацію бізнес-процесів підприємства; є формою партнерської взаємодії підприємств	Забезпечує оптимізацію структури управління підприємством, покращення діяльності за рахунок підвищення ефективності виконання окремих бізнес-процесів	Зменшення повноважень управління та збільшення залежності від аутсорсера, ризик витоку конфіденційної інформації	Технічні, технологічні, трудові, організаційні, матеріальні, нематеріальні

Залучення аутсорсингу повинно супроводжуватися підвищення ефективності роботи підприємства в цілому, а не окремих бізнес-процесів за рахунок його реорганізації та оптимізації функціональних взаємозв'язків. Харченко Т.М. зазначає, що головна особливість у застосуванні аутсорсингу – це комплексний, інтегральний підхід до розв'язання проблеми. Оцінюючи потенційну чи фактичну доцільність аутсорсингу, не можна розглядати ефективність лише однієї функції, яка делегується провайдеру, слід оцінювати, наскільки зміниться або змінилася ефективність діяльності підприємства в цілому [10].

В сучасних економічних умовах все більше розповсюдження отримують мережеві та віртуальні організації. Віртуальна організація представляє собою добровільну, тимчасову форму кооперації декількох, як правило, незалежних партнерів, що забезпечує радикальну конкурентну перевагу завдяки оптимізації організації виробництва товарів та послуг. Подібне підприємство має відносно невеликий капітал, проте володіє торгівельною маркою або брендом. Навколо таких підприємств весь процес виробництва й реалізації продукції та послуг в основному здійснюється побудованою навколо них мережею інших організацій. Такі утворення часто використовують аутсорсинг для побудови своєї структури. Тому сьогодні аутсорсинг виступає ще й інструментом віртуалізації економіки, забезпечення її гнучкості та мобільності.

Висновок. Визначаючи роль та значення аутсорсингу в сучасній економіці, слід зазначити, що він представляє собою спосіб стратегічної взаємодії суб'єктів господарювання, за якого замовник передає виконавцю на виконання на платній основі певну функцію або бізнес-процес, що забезпечує підвищення ефективності роботи замовника, а також його гнучкість, мобільність, зниження ступеня відповідальності та ризиків, приводить до виведення його ресурсів за межі підприємства. Аутсорсинг сприяє зниженню величини капіталу, необхідного для ведення бізнесу, що в свою чергу допомагає створювати невеликі, мобільні підприємства, головним критерієм успіху яких стає інноваційність та гнучкість діяльності.

Література:

1. Логистика: учеб. пособие / под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родниной. – М. : ТК Велби ; Проспект, 2008. – 408 с.
2. **Аникин Б. А.** Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая – М. : ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
3. **Аникин Б. А.** Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Б. А. Аникин. - М. : Инфра-М, 2003. - 192 с.
4. **Безручук С. Л.** Аутсорсинг, лізинг персоналу або послуги з бухгалтерського обліку: критична оцінка термінів / С. Л. Безручук, С. М. Лайчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. - 2008. - Вип. 3 (12). - С. 41 - 60.
5. **Коренев Е. Н.** Субконтрактинг як стратегічний напрям розвитку взаємодії торгово-промислових палат та вітчизняних підприємств-виробників / Е. Н. Коренев, Г. М. Болдир // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – Луганськ, 2010. – №22 (2). – С. 167–173.
6. **Задорожна С. М.** Розвиток інституту запозиченої праці в постіндустріальному суспільстві / С. М. Задорожна // Вісник Черніївського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки". - Чернівці: ЧДТУ, 2011. - № 1(48). - Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2011_48/5.htm.
7. **Фісуненко П. А.** Порівняння економічної сутності аутсорсингу та субпідряду в діяльності будівельних підприємств / Фісуненко П. А., Морозова Є. П. // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. Науково-теоретичний журнал. - 2011. - № 2(26). - С. 131 - 134.

8. **Микало О. І.** Застосування аутсорсингу на промислових підприємствах : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. І. Микало. – Київ, 2011. – 213 с.

9. **Черчик Л. М.** Організаційні форми інтеграції підприємств у міжгалузевому рекреаційному комплексі регіону / Черчик Л. М., Милько І. П. // Економічний форум : Науковий журнал. - 2011. - №1. - Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2011_1/16.pdf.

10. **Харченко Т. М.** Аутсорсинг - аутстафінг у системі мотивації праці найманих працівників сільськогосподарських підприємств / Т. М. Харченко // Інноваційна економіка : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. - 2012. - №5 (31). - С. 57 - 63.

11. **Химченко А. Н.** Взаимодействие крупного и мелкого капитала: противоречивые результаты / А. Н. Химченко // Вісник Донецького університету, сер. В : Економіка і право. - 2011. - Спецвипуск, Т.2. - С. 107 - 110.

12. **Дідух О. В.** Сутність аутсорсингу та перспективи його застосування в Україні / О. В. Дідух // Економічний простір. - 2011. - №54. - С. 173 - 182.

13. **Грозний І. С.** Використання аутсорсингу у процесі досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством / І. С. Грозний // Економічний вісник НГУ. - 2009. - № 1. - С. 47 - 51.

14. **Рижак О. Ю.** Категорійні ознаки аутсорсингу вітчизняних підприємств / О. Ю. Рижак // Бізнес Інформ. - 2011. - №1. - 61 - 63.

15. **Федонюк С. В.** Розвиток концепції відкритої мережної економіки в умовах інформаційного суспільства / С. В. Федонюк // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. - 2008. - № 6. - С. 133 - 137.

16. **Dominguez L.** The manager's step-by-step guide to outsourcing / L. Dominguez. - McGraw-Hill, New York, 2006. - 226 p.

Стаття надійшла: 26.11.2013 р.

Рецензент: д.е.н., проф. Дмитрієв І.А.



УДК 336.02

JEL H 320

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ СУЧАСНОГО ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

Абрамова О.С., канд. екон. наук, доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Анотація. У статті проаналізовано високий рівень податкового навантаження на платників податків в Україні. На підставі аналізу результатів рейтингу «Paying Taxes 2014», складеного аудиторською компанією PriceWaterHouseCoopers та Світовим банком, встановлено, що за простотою системи оподаткування у рейтингу Україна посідає 164-те місце із 189 країн світу з причин наявності 28 податкових платежів, витрачання 390 годин у рік на сплату податків. Розмір загальної ставки податкового навантаження складає 54,9 %, що на 11,9 % більше середньосвітового рівня. Зроблено висновок, що податкове навантаження призводить до неспроможності сплачувати високі ставки податків, тому має місце ухилення від сплати податків, що завдає значної шкоди інтересам держави.

На підставі аналізу даних Міністерства фінансів України встановлено, що податок на прибуток є одним з основних загальнодержавних податків, що приносять одні з найбільших надходжень до бюджету. Зроблено висновок з огляду на характер податків, що чотири з них є непрямими, тому лише податок на прибуток підприємств є прямим податком та є базою для розробки схем оптимізації податкових зобов'язань з боку платника. Податкове планування загалом покликане знизити ризики, що виникають у платника податків. Найбільш дієвим інструментом зниження ризиків у світовій практиці бізнесу вважається диверсифікація. Такий же самий принцип розподілу є основою оптимізації сплати податку на прибуток, коли підприємство виділяє із своєї структури підрозділ, що виконує окремі функції та відповідає ознакам малого підприємства. Таким чином, використання схеми диверсифікації бізнесу із створенням малих підприємств на спрощеній системі оподаткування є досить ефективною для сучасних умов, оскільки є законною та економічно вигідною для обох зацікавлених сторін: підприємства-платника та держави.