

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

IT-аутсорсинг в міжнародному бізнесі

(за матеріалами ТОВ «Вайд Віжн»)

Студента __ курсу, __ групи,
факультету міжнародної
торгівлі і права
спеціальності 292
«Міжнародні економічні
відносини» ОП
«Міжнародний бізнес»

_____ *підпис*

Василик Руслани
Тарасівни

Науковий керівник
доктор економічних наук,
професор

_____ *підпис*

Дугінець Ганна
Володимирівна

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
доцент

_____ *підпис*

Лежепьоква Вікторія
Геннадіївна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки

Спеціальність, 292 «Міжнародні економічні відносини»,
ОП «Міжнародний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри Дугінець Г.В.

«__» _____ 2022 р

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентіві

Василик Руслана Тарасівна

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)
ІТ-аутсорсинг в міжнародному бізнесі (на матеріалах ТОВ «Вайд Віжн»)
Затверджена наказом ректора від «__» _____ 20__ р. №__
2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту) 30.01.2023
3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту)

Висвітлення особливостей впровадження ІТ-аутсорсингу в діяльність суб'єку міжнародного бізнесу.

Об'єкт дослідження - міжнародна економічна діяльність ТОВ «Вайд Віжн».

Предмет дослідження - теоретичні та практичні аспекти реалізації аутсорсингових відносин в міжнародному бізнесі.

4. Перелік графічного матеріалу
робота містить 10 таблиць та 7 рисунків

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Дугінець Г.В.		
2	Дугінець Г.В.		

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

Вступ

Розділ 1. Дослідження використання ІТ-аутсорсингу у міжнародному бізнесі

1.1. Сутність аутсорсингових відносин у міжнародному бізнесі

1.2. Особливості використання ІТ-аутсорсингу у міжнародному бізнесі

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Рекомендації щодо розвитку ІТ аутсорсингу ТОВ «Вай Віжн»

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства та сприятливості середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Вайд Віжн»

2.2. Пріоритети розвитку аутсорсингової діяльності ТОВ «Вайд Віжн» на зовнішньому ринку

Висновки до розділу 2

Висновки

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.11.2022	
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 10.12.2022	
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 10.01.2023	
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 20.01.2023	
5	Подача готової ВКР науковому керівнику	до 26.01.2023	
6	Подача готової ВКР на кафедру	до 30.01.2023	
7	Попередній захист ВКР	30.01.– 10.02.2023	
8	Захист ВКР	за графіком з 13.02.2023	

8. Дата видачі завдання « ____ » _____ 20__ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Дугінець Г.В. _____

10. Керівник освітньої програми

Лежепькова В.Г. _____

11. Завдання прийняв до виконання студент

Василик Р.Т. _____

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту) на тему ІТ-аутсорсинг в міжнародному бізнесі (на матеріалах ТОВ «Вайд Віжн»).

У роботі проведено комплексний аналіз діяльності ТОВ «Вайд Віжн», що включає аналіз фінансово-економічних результатів діяльності.

Проаналізовано бізнес-середовище підприємства в сфері ІТ аутсорсингу як на міжнародному, так і на українському ринку. Здійснено аналіз сильних та слабких сторін ТОВ «Вайд Віжн», його перспективи розвитку. Були виявлені чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, після чого був виконаний їх розбір з ціллю визначити стратегічної зони аутсорсингу підприємства та сформувати успішну стратегію надання аутсорсингових послуг на міжнародному рівні.

В результаті проведеного дослідження запропоновано здійснення аутсорсингових послуг переважно в Європі, що обґрунтовується кількістю ресурсів, внутрішніми можливостями та компетенціями підприємства.

Випускна кваліфікаційна робота є комплексною, глибоко розкриває обрану тематику, відповідає встановленим вимогам та рекомендована до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студентки Василик Р.Т. може бути допущена до публічного захисту.

Керівник освітньої програми _____

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 20 ____ р.

АНОТАЦІЯ

Василик Руслана Тарасівна. ІТ-аутсорсинг в міжнародному бізнесі (на матеріалах ТОВ «Вайд Віжн»).

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальній темі здійснення ІТ-аутсорсингу в міжнародному бізнесі.

У роботі проведено комплексний аналіз діяльності ТОВ «Вайд Віжн», що включає аналіз фінансово-економічних результатів діяльності.

Проаналізовано бізнес-середовище підприємства в сфері ІТ аутсорсингу як на міжнародному, так і на українському ринку. Здійснено аналіз сильних та слабких сторін ТОВ «Вайд Віжн», його перспективи розвитку. Були виявлені чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, після чого був виконаний їх розбір з ціллю визначити стратегічної зони аутсорсингу підприємства та сформувані успішну стратегію надання аутсорсингових послуг на міжнародному рівні.

В результаті проведеного дослідження запропоновано здійснення аутсорсингових послуг переважно в Європі, що обґрунтовується кількістю ресурсів, внутрішніми можливостями та компетенціями підприємства.

Ключові слова: ІТ-аутсорсинг, зовнішній ринок, міжнародний бізнес, аутсорсингові послуги

ANNOTATION

Vasylyk Ruslana Tarasivna. IT outsourcing in international business (based on the materials of "Wide Vision" LLC).

The graduation thesis is devoted to the topical topic of IT outsourcing in international business.

In the work, a comprehensive analysis of the activities of "Wide Vision" LLC, which includes an analysis of the financial and economic results of the activity, is carried out.

The business environment of the enterprise in the field of IT outsourcing was analyzed both on the international and on the Ukrainian market. An analysis of the strengths and weaknesses of "Wide Vision" LLC and its development prospects was carried out. The factors of the internal and external environment were identified, after which they were analyzed in order to determine the strategic area of outsourcing of the enterprise and to form a successful strategy for the provision of outsourcing services at the international level.

As a result of the conducted research, it is proposed to provide outsourcing services mainly in Europe, which is justified by the number of resources, internal capabilities and competencies of the enterprise.

Key words: IT outsourcing, foreign market, international business, outsourcing services

ЗМІСТ

ВСТУП	2
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ІТ-АУТСОРСИНГУ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	5
1.1. Сутність аутсорсингових відносин в міжнародному бізнесі.....	5
1.2. Особливості використання ІТ-аутсорсингу у міжнародному бізнесі.....	11
Висновки до розділу 1	18
РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ІТ-АУТСОРСИНГУ ТОВ «ВАЙД ВІЖН»	19
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності та сприятливість середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Вайд Віжн»	19
2.2. Пріоритети розвитку аутсорсингової діяльності ТОВ «Вайд Віжн» на зовнішніх ринках	26
Висновки до розділу 2.....	31
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	32
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	34

ВСТУП

Незважаючи на те, що аутсорсингові підприємства на українському ринку послуг з'явилися з початком ринкових відносин, існує не так багато наукових досліджень, що стосуються питань конкуренції та економічної оцінки надання аутсорсингових послуг у міжнародному бізнесі.

Економічна інтеграція українського бізнесу у міжнародні економічні відносини призводить до ускладнення всього національного зовнішньоекономічного комплексу та необхідності розвитку зовнішньоекономічної інфраструктури. Одним з найважливіших її елементів є послуги з виконання як допоміжних зовнішньоекономічних операцій (перекладні, транспортні, митні та ін), так і ведення діяльності за підприємство-клієнта (комплексний міжнародний аутсорсинг).

В даний час склалися сприятливі умови для розвитку аутсорсингового бізнесу у сфері міжнародного бізнесу, що зумовлює необхідність більш детального вивчення даного виду господарської діяльності.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є висвітлення особливостей впровадження ІТ-аутсорсингу в діяльність суб'єкту міжнародного бізнесу.

В процесі досягнення мети вирішувались наступні завдання:

- визначити сутність аутсорсингових відносин в міжнародному бізнесі;
- визначити особливості використання ІТ-аутсорсингу у міжнародному бізнесі;
- надати організаційно-економічну характеристику підприємства;
- розглянути сприятливість середовища міжнародного бізнесу;
- визначити пріоритети аутсорсингової діяльності міжнародної діяльності.

Об'єктом дослідження є міжнародна економічна діяльність ТОВ «Вайд Віжн».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти реалізації аутсорсингових відносин в міжнародному бізнесі.

Методологія: як теоретичну основу для дослідження було обрано наукові праці зарубіжних та вітчизняних фахівців у галузі аутсорсингу, теорії

соціально-трудових відносин, теорії конкуренції та підприємництва. У роботі використані загальновизнані положення та висновки, що містяться в роботах відомих економістів та дослідників аутсорсингу, що розкривають його теоретичні та практичні аспекти.

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи: складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел.



РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ІТ-АУТСОРСИНГУ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

1.1. Сутність аутсорсингових відносин в міжнародному бізнесі

Аутсорсинг (outsourcing) походить від англійських слів «outside resource using», що означає використання зовнішніх ресурсів і зовнішніх джерел. В економічних словниках «аутсорсинг» описаний як передача підрядникові на сторону бізнес-функцій або частин бізнес-процесів компанії для підвищення продуктивності праці й зниження собівартості продукції.

Поняття «аутсорсинг» у чинній правовій доктрині відсутнє, а таким чином, відсутнє і його регулювання. Аутсорсинг часто називають «феноменом ХХ ст.», а також «найбільшим відкриттям бізнесу останніх десятиліть» у зв'язку з тим, що лише з кінця 80-х рр. ХХ ст. це поняття увійшло в практику бізнесу й отримало дійсно широке поширення [13]. Дослідження публікацій вчених показало, що аутсорсинг, як напрям діяльності на підставі ділового партнерства, трактується не однаково (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Дослідження підходів щодо визначення сутності аутсорсингу, як
напрямку діяльності суб'єктів бізнесу

Автор	Підходи
Ярова І.Є. [22]	Передача на договірній основі деяких (зазвичай непрофільних) функцій (процесів, напрямків діяльності) стороннім організаціям, які володіють відповідними технічними засобами та (або) управлінськими знаннями в будь-якій конкретній області (сфері компетенцій).
Скакун ЛЛ.М. [19]	Масштабний (великий) проект, коли аутсорсеру повністю передається частина бізнесу; передача певних функцій організації третій особі, яка спеціалізується в цій галузі.
Дідух Т.М. [5]	Передачу традиційних непрофільних, допоміжних функцій, таких як бухгалтерський облік, розробка та створення інформаційних систем, господарське обслуговування, зберігання, транспортування та іншим зовнішнім виконавцям – аутсорсерам, субпідрядникам, висококваліфікованим фахівцям сторонніх підприємств і організацій, для яких дана функція є основною діяльністю, з метою скорочення операційних витрат.

Закінчення таблиці 1.1

Логвінова О.П., [10, с. 65]	Спеціалізація підприємств на основі логістичного підходу (виконання логістичних послуг) як процесу поглиблення розподілу праці.
Фролова В.Ю., [21, с. 61]	Три основних функцій, які охоплюють діяльність підприємства – це розробка товарів (продукції), реалізація та обслуговування клієнтів, а на аутсорсинг направляються: виробництво таких товарів, маркетинг і логістика, фінансові та інші операції, щоб потім споживатися в якості послуг

Джерело: узагальнено автором

Отже, в економічній літературі можна зустріти визначення аутсорсингу як фактору підвищення конкурентоспроможності; складової частини стратегічного управління підприємством; юридичного факту; бізнес-формату партнерських відносин; процесу передачі непрофільних бізнес-процесів третій особі тощо.

Науковці дають визначення аутсорсингу як виконання окремих функцій (виробничих, сервісних, інформаційних, фінансових, управлінських та ін.) зовнішньою організацією, що володіє необхідними для цього ресурсами, на основі довгострокових відносин [19].

На рис.1.1 наведені визначення аутсорсингу, узагальнені відповідно до стратегічного, системного та процесного підходів

Як елемент стратегічного управління	Оптимізація бізнес-системи за рахунок розподілу її функцій на виконуваних самостійно та придбаних у сторонніх організацій
Системний підхід	Сукупність відносин, пов'язаних з відмовою від власного виконання бізнес-процесів, або їхніх складових, направлена на підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок використання ресурсу зовнішнього суб'єкта господарювання
Процесний підхід	Передача на основі договору деяких бізнесфункцій або бізнес-процесу спеціалізованій сторонній організації за умов економічної доцільності

Рис.1.1. Узагальнення визначень аутсорсингу відповідно до стратегічного, системного та процесного підходів»

Джерело: складено автором [5]

У результаті проведеного морфологічного аналізу та визначення існуючих підходів до формулювання поняття «аутсорсинг» стає зрозумілим його місце в системі управління підприємством. Метою аутсорсингу є можливість дозволити будь-якому підприємству сфокусувати всі свої зусилля на вирішенні основних завдань, стосовно зростання конкурентоспроможності, просування свого профільного товару на внутрішніх та зовнішніх ринках за умови отримання конкурентних переваг.

На нашу думку, найбільш повним є визначення аутсорсингу в межах системного підходу. Певна різниця в підходах до визначення аутсорсингу пояснюється різноманіттям класифікаційних ознак і видів аутсорсингу залежно від цих ознак. Тому для кращого розуміння організаційно-економічної та правової природи аутсорсингу, варто вдатись до класифікації цих відносин. На рис.1.2 та 1.3 представлена найбільш розповсюджені класифікації видів аутсорсингу за виділеними ознаками.

По відношенню до основної діяльності	• аутсорсинг основних процесів • аутсорсинг допоміжних процесів
Вид діяльності	• ІТ аутсорсинг • транспортний аутсорсинг • кадровий аутсорсинг (аутстафінг) • фінансовий аутсорсинг тощо
Зміст функцій, які передаються	• аутсорсинг бізнес-процесів • аутсорсинг задає (ауттаскінг)
Форма партнерських взаємовідносин	• внутрішній аутсорсинг • зовнішній аутсорсинг • змішаний аутсорсинг
Складність переданих на аутсорсинг процесів	• інноваційний аутсорсинг • типовий аутсорсинг • інноваційно-типовий аутсорсинг

Рис.1.2. Класифікація видів аутсорсингу

Джерело: складено автором [16]

Існує кілька способів аутсорсингу бізнес-процесу, і в залежності від процесу один з них може бути кращим за інший. У цілому нині існує кілька

різних типів, заснованих з відривом між двома членами відносин. Ці типи: оншорінг (переміщення робіт або послуг в дешевше місце в країні компанії); офшорінг (перенесення робіт або послуг стороннім постачальникам за кордон); ніашорінг (переміщення робіт або послуг людям у сусідні, часто межуючі регіони та країни) [3].

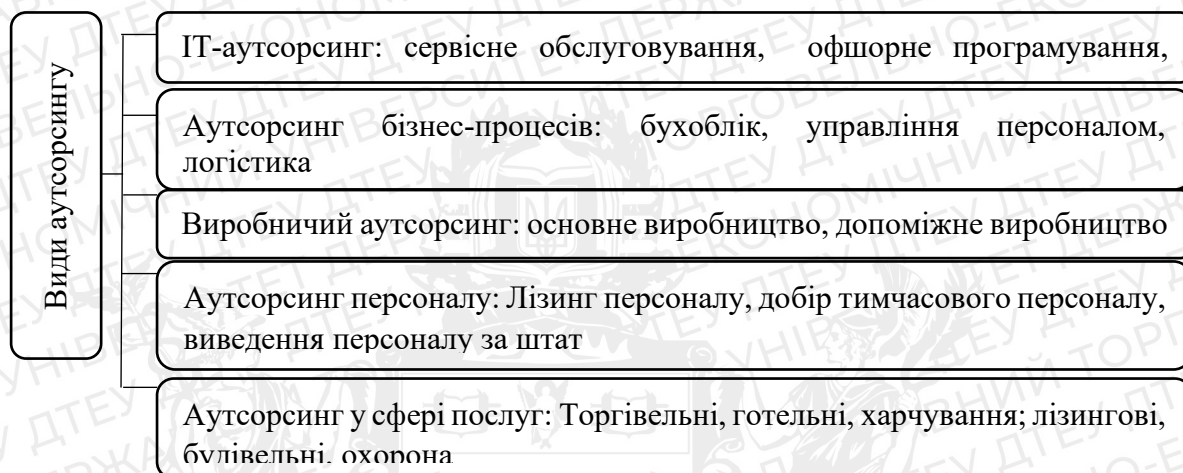


Рис.1.3. Види аутсорсингу [15]

Джерело: складено автором

Основними чинниками, що впливають на рішення про впровадження аутсорсингу в тій чи іншій країні є: високий рівень володіння мовами; правова система (права інтелектуальної власності); економічна стабільність; низькі витрати; наявність ІТ-талентів. Виділяють сім основних причин, які сприяли розповсюдження аутсорсингових відносин. Представимо їх в табл.1.2.

Таблиця 1.2

Причини розповсюдження аутсорсингу

Причина	Стратегія аутсорсингу
Всесвітня інтеграція	Взаємовигідне співробітництво компаній, направлене на підвищення конкурентоспроможності бізнесу, покращення якості продукції, зменшення витрат, скорочення часу виробництва. Використання стратегії обслуговування клієнтів із застосуванням високоефективних каналів та їх інтеграції.
Стрімкий розвиток інформаційних технологій	Удосконалення зв'язку між постачальниками та замовниками через використання електронних засобів зв'язку
Виконання розпоряджень замовника	Залучення бази постачання постачальників в загальну логістичну мережу замовника

Закінчення табл 1.2

Удосконалення технології виробництва	Співробітництво постачальників з ключовими розробками технологій, обладнання
Рішення правових питань та питань захисту зовнішнього середовища	Рішення питань обслуговування клієнта та комплекс з вирішення завдань із захисту зовнішнього середовища
Перетворення, реорганізація	Перетворення зовнішніх процесів. Трансформація застарілих механізмів застосування зовнішніх джерел забезпечення

Джерело: складено автором [22]

Представимо в табл.1.3 переваги та недоліки аутсорсингу в діяльності підприємств.

Таблиця 1.3

Переваги та недоліки аутсорсингу в діяльності підприємств

Переваги	Недоліки
Концентрація всіх зусиль на основному бізнесі.	Існує можливість витоку конфіденційної інформації компанії (особливо якщо компанія є великою);
Підвищення прибутковості бізнесу	Існує ризик, що послуги аутсорсингу можуть бути надані неналежної якості (особливо враховуючи, що аутсорсеру передаються деякі функції, які мають важливе стратегічне значення для компанії)
Передові технології.	Існує ризик, що при передачі аутсорсеру окремих функцій компанії працівники компанії можуть втратити значну частину професійних знань, що призведе до значних витрат для відновлення їх у майбутньому
Використання чужого досвіду.	Існує ризик, що за довготривалої співпраці компанії й аутсорсера витрати на виконання окремих етапів можуть суттєво знизитися, враховуючи науково-технічний прогрес
Надійність і стабільність.	

Джерело: складено автором на основі [28]

Застосування аутсорсингу підприємствами здатне спричинити суттєвий вплив на його діяльність. Для того, щоб цей вплив мав позитивні наслідки, рішення про участь в аутсорсинговому співробітництві повинно бути належним чином обґрунтоване, зокрема, шляхом оцінювання рівня його економічної ефективності.

Аутсорсинг як стратегія управління підприємствами активно застосовується провідними компаніями світу, які зміщують виробничі потужності та робочі місця.

Зокрема, на Американському континенті на аутсорсингу спеціалізуються Аргентина, Бразилія, Чилі, Мексика, Коста-Ріка, Панама, Перу. У країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону лідерами з надання аутсорсингових послуг є Індія, Китай, Бангладеш, Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Таїланд, В'єтнам [24].

Дослідження регіонів, що спеціалізуються на аутсорсингових послугах у Європі, Африці та на Близькому Сході, дає змогу зосередити увагу на таких країнах, як Болгарія, Чехія, Єгипет, Марокко, Польща, Румунія, Словаччина, Туреччина, Південна Африка, Україна [24].

Міжнародний поділ виробничого процесу, виходячи за межі компетенції ТНК, створює ділянки міжнародного виробництва по всьому світу. Створювана вартість товарів міжнародного співробітництва дедалі більше інтернаціоналізується. З'являється світова ціна, яка «нарізається» на дедалі тонші «скибочки», ланки глибоко спеціалізованими виробниками. Процес виготовлення кінцевого продукту фрагментується. Він постає як результат глобального ланцюга доданої вартості.

Виготовлення такого продукту дедалі більше опосередковується аутсорсинговими відносинами.

При цьому аутсорсингом займаються як спеціалізовані аутсорсингові компанії (багато з яких з так званих розвинених країн), так і компанії з постіндустріальних держав, що успішно зарекомендували себе на виробництві відомих у світі товарів і послуг (але в відносно невеликих обсягах) [10].

Практичним результатом застосування аутсорсингу є можливість спрямовувати власні ресурси корпорації на виконання тих основних функцій, які становлять її сильну сторону і на які у неї йде найменша кількість ресурсів, надаючи зовнішньому виконавцю допоміжні функції, які він виконує найкращим чином.

Тим самим корпорації можуть зосередити у своїх руках новітні досягнення науки, техніки та технологій, і забезпечити максимальне

задоволення очікувань споживача, а також ринку для збереження та зміцнення своїх конкурентних позицій.

1.2. Особливості використання ІТ-аутсорсингу у міжнародному бізнесі

ІТ-аутсорсинг – спосіб придбання послуг та додатків, що стосуються галузі інформаційних технологій, та управління ними. Мета аутсорсингу – забезпечення постійного надання бізнес- та ІТ-ресурсів і послуг, які максимально відповідають потребам організації.

При використанні ІТ-аутсорсингу компанія покладає виконання певних завдань на аутсорсера. У цьому випадку сторонній виконавець виконує всі або деякі функції обслуговування інформаційних потреб організації. До них можна віднести: зберігання інформації, аналіз даних, телекомунікаційні послуги, забезпечення доступу до Інтернету, підтримка програмних засобів, розробка програмного забезпечення та інші [9].

На даний момент, в умовах жорсткої ринкової конкуренції, нестабільного економічного становища, перед багатьма компаніями постає питання про доцільність використання ІТ – аутсорсингу.

Найчастіше до аутсорсингу звертаються у разі: виконання конкретного завдання обмежено тимчасовими рамками, штат існуючих співробітників мало кваліфікований, виконання конкретної задачі носить одноразовий характер, обмеження по штату та фонду заробітної плати тощо.

Головними факторами, що впливають на розвиток використання ІТ – аутсорсингу є вартість послуг та відповідно їх доступність. На це в свою чергу впливає: законодавство, технічні можливості регіону тощо.

Наведемо кілька причин з яких компанія може звернутися до послуг ІТ -аутсорсингу [18].

- 1) Бажання знизити витрати.
- 2) Підняття якості обслуговування.
- 3) Концентрація на основних видах діяльності.

- 4) Брак досвіду для створення власного ІТ – відділу.
 - 5) Забезпечення тривалої життєздатності неосновного виду діяльності, технічної та економічної.
 - 6) Зменшення витрат.
 - 7) Відсутність у компанії фахівців потрібного рівня.
 - 8) Великий вибір програмно-технічних засобів.
 - 9) Розвиток інформаційних систем та їх глибока інтеграція у поточну діяльність, що вимагає все більшої уваги до ІТ-інфраструктури підприємства.
- Для підтримки в робочому стані ІТ-складника свого бізнесу, підприємства змушені наймати фахівців, або звертатися з разовими замовленнями до спеціалізованих підрядників. Навіть маючи у штаті системного адміністратора підприємство, рано чи пізно звертається до стороннього підрядника, наприклад, за адмініструванням інтернет ресурсів, чи модернізацією виробничих процесів.

Компанія, яка надає послуги аутсорсингу доповнює або повністю підміняє собою повноцінний ІТ відділ, охоплюючи весь спектр потреб замовника в цій сфері.

Класичним різновидом вітчизняного аутсорсингу стало виділення ІТ-відділу дочірньої компанії. За паперами інформаційними системами займається стороння фірма, за фактом ті ж самі ІТ-спеціалісти. Єдиний мінус – для материнської компанії такі зміни коштують досить дорого. Адже утримувати тепер потрібно не лише спеціалістів, а й адміністрацію.

Незважаючи на всі переваги, більшість підприємств не готові передати сторонній організації контроль за ІТ-процесами повністю. Виходячи з цього виділяють кілька типів аутсорсингу [4]:

1. Повний аутсорсинг. Має на увазі укладання єдиного контракту з одним постачальником ІТ-послуг. По суті, підприємство передає всі процеси, пов'язані з інформаційними технологіями, одній фірмі. Повний аутсорсинг характерний як для малого так і середнього бізнесу.

2. «Спільне підприємство». Використовуючи цю модель, підприємство створює власну сервісну організацію, що відповідає його щоденним ІТ-потребам. Одночасно складні, специфічні функції беруть один чи кілька зовнішніх постачальників послуг.

3. Мультисорсинг. Це передача сторонній фірмі стандартних ІТ-функцій, які організація не в змозі забезпечити самостійно через нестачу фахівців, обладнання або дорожнечу того й іншого. Як правило, до переліку цих функцій входять:

- розробка та підтримка сайту;
- доступ до послуг мережі Інтернет;
- налаштування та підтримка локальних мереж;
- підтримка працездатності обладнання та ПЗ (антивіруси, операційні системи та ін.);
- організація навчальних курсів та семінарів для користувачів ІТ-систем.

4. Інсорсинг. Представляє собою виділення всередині автономної компанії підприємства зі своїми управлінським обліком. Спираючись на встановлені тарифи та угоди про якість обслуговування, фахівці даного підрозділу надають решті відділів підприємства ІТ-послуги шляхом укладання напівформальних договорів. Завдання таких нововведень: вивести відділ інформаційних технологій з розряду допоміжних елементів для здійснення основної діяльності фірми.

5. Внутрішнє обслуговування. У цій моделі весь спектр послуг компанії надає власний ІТ-підрозділ у його класичному розумінні. Цей підхід максимально поширений сьогодні. Однак він має один недолік. Витрати на інформаційну частину відносяться до непрямих, а отже, ефективність витрат на ІТ-відділ неможливо оцінити повною мірою.

Тенденцію розвитку аутсорсингу у сфері інформаційних технологій можна описати наступними етапами, що послідовно «віддаляють» ІТ та ІТ-інфраструктуру від основного бізнесу підприємства [27]:

- самостійна розробка, впровадження та обслуговування додатків силами власного ІТ-підрозділу;
- ІТ-аутсорсинг (Information Technologies Outsourcing, ІТО), або передача зовнішньої фірми всіх або частини функцій ІТ-підрозділу підприємства, включаючи устаткування;
- аутсорсинг бізнес-процесів (Business-Process Outsourcing, ВРО), або передача зовнішньої компанії бізнес-процесів, що включає ІТ-інфраструктуру та персонал;
- аутсорсинг програм (Application Service Provider, ASP) – оренда прикладних програм.

Наприкінці 1990-х років у світі спостерігалось різке зростання компаній – постачальників послуг аутсорсингу. Зі зростанням компаній розвивалися і моделі аутсорсингу: ASP, MSP, SSP, MSSP, WASP та AAA.

Модель ASP. Надання онлайн-програм. Надає замовнику програми (програмні продукти, пакети програм) та всі необхідні елементи ІТ-інфраструктури, а також їх обслуговування на базі фіксованої щомісячної плати з доступом клієнтів до програм через Інтернет. Постачальник ASP зазвичай надає наступний набір послуг: організація апаратно-програмної інфраструктури; системна інтеграція; налаштування програм з урахуванням вимог різних галузей; web-хостинг; хостинг додатків; система адміністративної підтримки організацій-клієнтів; галузеві знання та досвід; послуги у сфері бізнес-консалтингу.

Використання моделі ASP дозволяє: підприємствам знизити загальну вартість володіння ІТ (ТЗН); зменшити ризики, пов'язані із впровадженням додатків; прискорити впровадження додатків тощо [9].

Модель MSP (Managed Service Provider) – надання послуг керування. Надає послуги з віддаленого керування обладнанням, програмним забезпеченням та мережевими ресурсами.

Постачальник MSP надає такі послуги: процедури управління змінами, оновлення та резервування; моніторинг та створення звітів про

продуктивність; навантажувальне тестування; керування клієнтськими системами; інформацію про доступність, захищеність та продуктивність ІТ-інфраструктури в режимі реального часу; аналіз продуктивності системи та її оптимізацію.

В даний час, у міру того, як підприємства переходять від ранніх проєктів електронної комерції щодо створення web-сайтів, онлайн-каталогів та зв'язки електронною поштою для використання web- технології для реалізації ділових процесів, галузь MSP починає зростати швидкими темпами. Інфраструктура, необхідна для підтримки цих систем, є складною та вимагає наявності співробітників, які знають нові технології.

Модель SSP (Storage Service Provider) – надання послуг із віддаленого зберігання даних [18].



Постачальники SSP надають такі послуги: здавання в оренду інфраструктури зберігання; керування процесом зберігання: завантаження даних клієнта на віддалені пристрої зберігання, періодичне резервування даних, створення архівних копій; централізоване керування набором розподілених сховищ даних.

Модель MSSP (Managed Security Service Provider) – надання керованих послуг безпеки в Інтернеті. Постачальники MSSP надають такі послуги: оцінка вразливості, яка виявляє потенційно слабкі сторони інфраструктуру, політику забезпечення безпеки та процедури; аудити безпеки, що відповідають різним галузевим стандартам; встановлення, обслуговування та експлуатація технології управління захистом у віддалених центрах даних для відстеження роботи брандмауерів та інших пристроїв забезпечення безпеки; послуги з виявлення вторгнення, які попереджають клієнтів у якщо була спроба несанкціонованого доступу до них систем; дослідження інцидентів порушення безпеки, у процесі якого визначаються порушення захисту, реалізуються коригувальні дії та збираються докази; підготовка політики безпеки; підготовка та навчання співробітників з питань забезпечення безпеки.

Модель WASP (Wireless Application Service Provider) – надання послуг управління бездротовими онлайн-програмами [27].

Постачальники WASP надають такі послуги: модифікація додатків для використання їх бездротовими пристроями; продаж бездротових додатків загального призначення іншим постачальникам послуг та порталам; розробка та здавання в оренду спеціалізованих додатків, призначених для організацій, які хочуть пропонувати бездротові служби своїм клієнтам або підтримувати

Модель AAA (ASP Application Aggregator) – надання послуг, пов'язаних із об'єднанням різних додатків постачальників у загальний інтерфейс, через який клієнти отримують доступ до цих програм.

Постачальники AAA надають такі послуги: забезпечення функцій інтегратора пропозицій різних постачальників додатків: укладання контрактів з постачальниками та обговорення угод про обслуговування; формування єдиного інтерфейсу до різних програм; оплата послуги постачальників – клієнти отримують єдиний рахунок на оплату всіх програм; хостинг програм; інтеграція нових додатків, придбаних клієнтом, з уже існуючими; консультування в ІТ-області.

Обсяг глобального ринку ІТ-аутсорсингу за підсумками 2021 досяг \$360 млрд, збільшившись майже на 13% порівняно з 2020-м. Такі дані наприкінці квітня 2022 року оприлюднили міжнародні аналітики.

За їхніми словами, витрати на такі послуги в 2021 році показали прискорений підйом - позитивна динаміка тривалий час вимірювалася менш ніж 10%, а 2020 навіть відбувся спад - пандемія коронавірусу COVID-19 застала всіх зненацька, і спочатку багато компаній стали урізати витрати і відмовлятися від нових проєктів, наголошується у дослідженні [28].

Як зазначають експерти, пандемія змінила світ і змусила усвідомити важливість цифровізації в різних галузях. Робота вдома, віддалений доступ до програмного та апаратного забезпечення, сервіси доставки — в основі всіх трендів, які форсувала пандемія, основою є сильна технологічна складова, і найчастіше її забезпечує аутсорсинг.

Пандемія COVID-19 змінила запити на підтримку ІТ. Зі зрозумілих причин різко впав попит на обслуговування інфраструктури в офісах. Натомість зросла потреба у підтримці роботи співробітників на «віддаленні» – налаштуванні відповідного ПЗ, розгортанні «хмарних» сервісів тощо. Різко підвищився попит на створення віртуальних робочих місць, організацію сервісів із спільної роботи з документами, моніторинг робочого часу співробітників на «віддаленні», збір даних та підготовку звітності у ситуації, коли співробітники географічно розкидані по різних точках.

Аналітики вважають, що витрати на ІТ-аутсорсинг зростатимуть у всіх сегментах цього ринку та регіонах. Пандемія посилила тенденцію цифровізації, яка раніше була зосереджена в таких галузях, як охорона здоров'я, фінанси або людські ресурси. Ще одна проблема, яку може вирішити ІТ-аутсорсинг, - це брак технічних фахівців, який є великою проблемою в багатьох розвинених країнах. Ця ж проблема загострюється в Індії, яка вважається одним із світових лідерів у сфері ІТ-аутсорсингу. Проблема індійського ринку пов'язана з тим, що фахівці там стають все більш вузько спрямованими та затребуваними [24].

За словами аналітиків, час, коли проект впровадження ІТ-системи, сервісу чи платформи міг розтягнутися на рік чи два, безповоротно минуло. Нові умови вимагають оперативного виведення товарів ринку, швидкої віддачі від проекту, мінімізації «тестового періоду».

А значить – зростають вимоги до ІТ-аутсорсингових компаній. Фахівці таких компаній повинні бути готові швидко розгорнути ІТ-підтримку – у потрібний час, у потрібному «місці» і з результатом, що чітко прораховується.

За словами дослідників, ІТ-аутсорсинг переходить на нові технології. Сучасні ІТ-компанії йдуть у ногу з часом і прагнуть автоматизувати робочі процеси. Найбільш просунуті вже використовують, наприклад, роботів, ботів, технології штучного інтелекту та машинне навчання.

Зазначається, що незважаючи на певну нестабільність в економіці та соціальні потрясіння, 2019-2021 роки можна назвати успішними для ринку ІТ-

аутсорсингу, який продовжує активно зростати за рахунок збільшення попиту з боку бізнесу. Однак цей ринок зазнав деяких змін, у тому числі якісних: з'явилися нові перспективи та шляхи розвитку, збільшало нестандартних проектних завдань, змінилися процеси взаємодії з бізнесом, підвищилася довіра до провідних ІТ-компаній, які здійснюють аутсорсинг технологічних послуг.

Висновки до розділу 1

В процесі дослідження публікацій вчених можна зробити висновок, що аутсорсинг, як напрям діяльності на підставі ділового партнерства трактується не однаково, але найбільш поширеними в аутсорсингової діяльності на даний час є ІТ-аутсорсинг, ІТС-аутсорсинг, аутсорсинг бізнес процесів (повний і частковий), виробничий аутсорсинг (у тому числі контрактинг та субконтрактинг).

Аутсорсинг як методологія бізнесу не ставить меж у виборі партнера, крім однієї – результат реалізації аутсорсинг-проекту має сприяти підвищенню ефективності та конкурентоспроможності бізнес-системи в цілому.

Аутсорсинг є одним із інструментів антикризового управління, оскільки дозволяє ефективно реорганізувати діяльність підприємства, позбавившись непрофільних функцій та допоміжних бізнес-процесів, доручивши їх професіоналам високого рівня, що володіє необхідною кваліфікацією, що володіє передовими технологіями та обладнанням.

РОЗДІЛ 2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО РОЗВИТКУ ІТ-АУТСОРСИНГУ ТОВ «ВАЙД ВІЖН»

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності та сприятливість середовища міжнародного бізнесу ТОВ «Вайд Віжн»

ТОВ «Вайд Віжн» здійснює свою діяльність у сфері інформаційних технологій. Представимо в табл.2.1 основні відомості щодо ТОВ «Вайд Віжн».

Таблиця 2.1

Основні відомості ТОВ «Вайд Віжн»

Назва	Значення
Назва	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ВАЙД ВІЖН."
Юридична адреса	04210, місто КИЇВ, проспект ГЕРОЇВ СТАЛІНГРАДА, будинок 16-В, квартира 37
Вид діяльності	62.09 Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем
Розмір статутного капіталу, грн.	4000

Джерело: складено автором на основі [7]

На рис.2.1. представимо перелік послуг, які надає компанія.

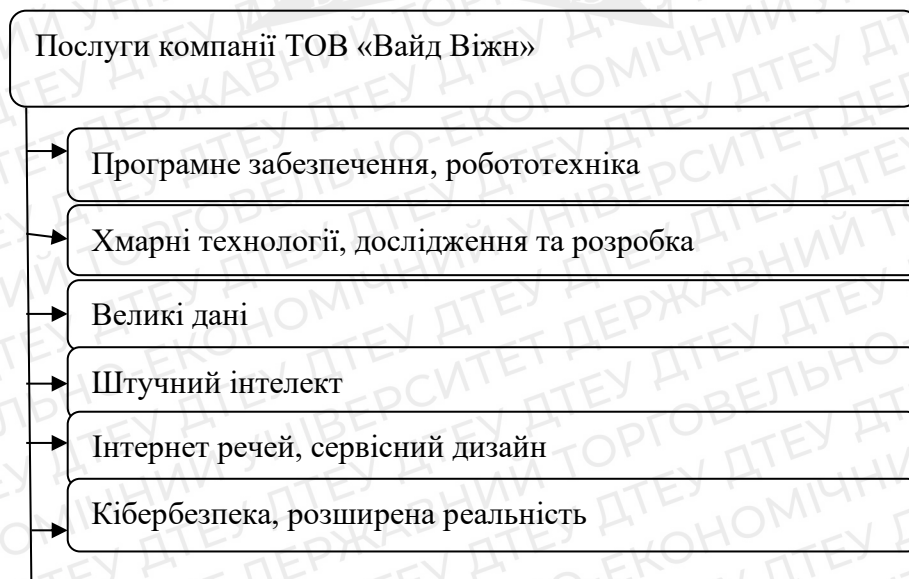


Рис.2.1. Перелік послуг компанії ТОВ «Вайд Віжн»

Джерело: складено автором на основі [7]

Підприємство надає послуги в таких індустріях як: охорона здоров'я, фінансові послуги, роздрібна торгівля, програмне забезпечення, енергетика, нафта і газ тощо. Місією компанії є підвищити якість життя кожного, шляхом забезпечення доступності необхідних товарів у потрібному місці, за допомогою надання наших ІТ сервісів. Представимо в табл. 2.2. горизонтальний аналіз активів компанії ТОВ «Вайд Віжн».

Таблиця 2.2

Горизонтальний аналіз активів ТОВ «Вайд Віжн»

Показник	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення 2020/2019	Абсолютне відхилення 2021/2020
необоротні активи	12957	13451	7381	494	-6070
дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	24474	61400	150959	36926	89559
гроші та їх еквіваленти	1597	8300	15238	6703	6938
оборотні активи	58217	74774	171396	16557	96622
активи	72896	88225	178777	15329	90552

Джерело: складено автором

Дані табл.2.2 свідчать, що активи підприємства мали тенденцію до зростання. Так, у 2020 році вони зросли на 15329 тис.грн., а у 2021 році на 90552 тис.грн. Найбільшу питому вагу складають оборотні активи, що свідчить про мобільність активів підприємства.

Таблиця 2.3

Горизонтальний аналіз джерел фінансування активів ТОВ «Вайд Віжн» за 2019-2021 роки, тис.грн

Показник	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення 2020/2019	Абсолютне відхилення 2021/2020
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	30586	17356	130384	-13230	113028
власний капітал	30611	17382	130410	-13229	113028
товари, роботи, послуги	23876	25172	35233	1296	10061
розрахунками з бюджетом	801	2356	12674	1555	10318
у тому числі з податку на прибуток	234	1253	11462	1019	10209
Інші поточні зобов'язання	16110	37892	20	21782	-37872
короткострокові зобов'язання	42282	70843	48367	28561	-22476
баланс	72986	88225	178777	15239	90552

Джерело: складено автором

Факт зростання суми власного капіталу вказує на підвищення рівня благополуччя власників. Скорочення загальної суми зобов'язань призводить до підвищення незалежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів, хоча стримує більш повне розкриття наявного потенціалу компанії.

Представимо на рис.2.2. динаміку фінансових результатів діяльності компанії. Відбувається збільшення чистого доходу від реалізації товарів та послуг, що вказує на високу конкурентоспроможність в динамічному середовищі. Сума чистого прибутку компанії є додатною, що може вказувати на продуману бізнес-модель.

Хоча для кращого розуміння здатності менеджменту досягати поставлених цілей слід розглянути показники рентабельності.

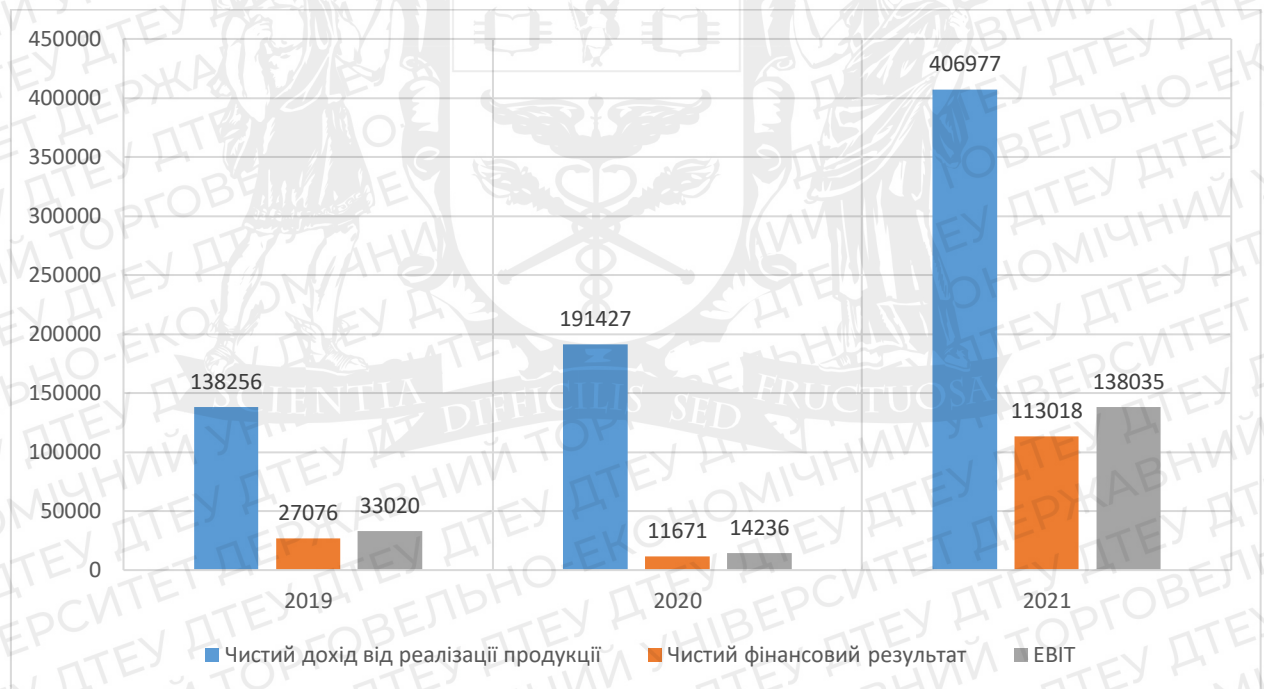


Рис. 2.2. Динаміка фінансових результатів ТОВ «Вайд Віжн»

Джерело: складено автором

Представимо в табл.2.4. аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «СофтСерв» за 2019-2020 роки.

Таблиця 2.4

Аналіз фінансового стану ТОВ «Вайд Віжн» за 2019-2021 роки

Показники	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення 2020/2019	Абсолютне відхилення 2021/2020
Коефіцієнт фінансової автономії	0,41	0,2	0,73	-0,21	0,53
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,41	0,2	0,73	-0,21	0,53
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,38	0,21	0,17	-0,17	-0,04
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,79	1,05	3,54	0,26	2,49
Рентабельність власного капіталу, %	88,5	152,98	6,1	64,48	-146,88
Рентабельність продажу, %	19,6	14,84	35,18	-4,76	20,34
Рентабельність активів, %	37,1	13,23	84,67	-23,87	71,44

Джерело: складено автором

Спостерігається підвищення фінансової незалежності компанії, про що свідчить динаміка коефіцієнта фінансової автономії. На кінець 2020 р. підприємство спроможне самостійно профінансувати 73% своїх активів.

Значення поточної ліквідності знаходиться нижче нормативної межі (1,5) у 2019 році, що вказувало на імовірність втрати платоспроможності у найближчій перспективі. Проте вже у 2020 році платоспроможність відновлено.

В цілому, застосування аутсорсингу як принципово нової стратегії управління активно використовується ведучими корпораціями світу. На даний час саме великі організації, за рахунок використання аутсорсингу, досягли найбільш вражаючих результатів: зростання прибутку майже удвічі за рахунок скорочення організаційних та виробничих витрат, підвищення загальної ефективності функціонування своїх компаній, реінжинірингу.

Основними центрами аутсорсингу вважаються США, Японія та Європа. У зв'язку з різними підходами до стосунків «замовник – виконавець» виникло три моделі використання аутсорсингових послуг: американська (горизонтальна), японська (пірамідальна) та змішана [14].

Американська модель ґрунтується на наявності великої кількості замовників і виконавців, які конкурують за найбільш дешевого постачальника.

Ці відносини, як правило, одноразові та не розраховані на довготривалу співпрацю.

Японська ж система полягає в тому, що замовник передає завдання виконавцям, а ті, в свою чергу, ще одним виконавцям. Японці вибирають не найдешевший варіант, а найбільш якісний і технологічно сумісний, тому в разі вдалої співпраці, передбаченої контрактом, вона може бути продовжена на подальші замовлення.

На практиці в більшості країн Європи, у тому числі і в Україні, простежується поєднання горизонтальної та пірамідальної моделей.

Ринок аутсорсингових послуг динамічно розвивається в усьому світі та в усіх галузях. Якщо розглядати основні з них, то, згідно з даними (рис. 2.3), доходи аутсорсингу стрімко зростали до початку 2013 р., досягнувши рівня 99,1 млрд дол. США, після чого у 2013 р. відбулося стрімке падіння до показника 82,9 млрд дол. США, що склало 16,3%.

Однак вже у 2014 р. загальний обсяг аутсорсингових послуг зріс на 26,2% і досяг максимального значення за останні десять років (104,6 млрд дол. США). З того часу простежується нестабільність у замовленні послуг інших організацій.

Так, у 2016 р. глобальний дохід від аутсорсингових послуг склав 76,6 млрд дол. США, і це найнижчий показник за десятиліття, а в наступному 2017 р. обсяг збільшився на 12 млрд дол. США, сягнувши суми 88,9 млрд.дол. США. 2018 р. приніс нестабільність у використанні аутсорсингу, на що вказує зниження таких показників, як аутсорсинг бізнес-процесів та ІТ-аутсорсинг, відповідно на 4% та 3,6%. У 2019 р. прослідковується зростання аутсорсингу на 8% у цілому та в обох сферах діяльності, яке досягло 103 млрд.дол. США у 2021 році.

Висока рентабельність проведення аутсорсингових операцій сприяла тому, що значна кількість компаній США з сфери інформаційних технологій, які мають відомі товарні знаки, стали створювати центри розробки нових виробів в країнах, що розвиваються. Так, майже 30 % випущених в усіх країнах

світу мобільних телефонів, 40 % цифрових фотокамер, 85 % ноутбуків та 80% персональних цифрових терміналів розроблені в країнах Азії [19].

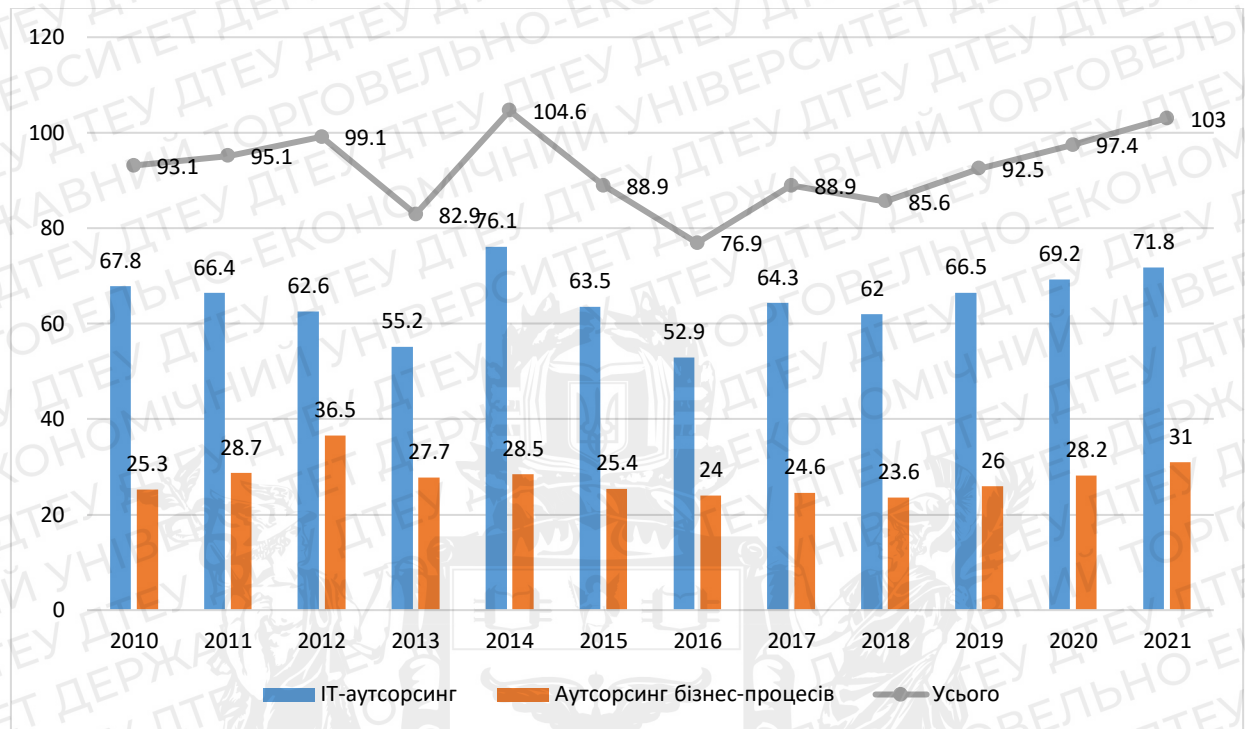


Рис.2.3. Динаміка світового ринку аутсорсингу, млрд дол. США

Джерело: складено автором на основі [14]

Відповідно до рейтингу, до топ-10 країн на ринку аутсорсингу належать Індія, Китай, Малайзія, Індонезія, Бразилія, В'єтнам, Філіппіни, Таїланд, Чилі та Колумбія. Варто звернути увагу, що лідерами рейтингу залишаються країни Південної та Південно-Східної Азії, а також країни Латинської Америки (Бразилія, Чилі), що наведено в табл. 2.5[19].

Таблиця 2.5

Міжнародний рейтинг лідерів аутсорсингу у 2021 році

Назва країни	Параметри індексу рейтингу Global Services Location Index		
	Фінансова привабливість	Людські ресурси	Бізнес-середовище
Індія	3,3	2,63	1,64
Китай	2,37	2,69	1,26
Малайзія	2,92	1,47	1,72
Індонезія	3,25	1,53	1,2
Бразилія	2,65	2,02	1,27
В'єтнам	3,31	1,39	1,22
Філіппіни	3,13	1,57	1,17
Таїланд	3,06	1,38	1,43

Продовження табл.2.5

Чилі	2,54	1,33	1,88
Польща	2,63	1,38	1,68
США	0,53	2,83	2,0
Україна	3,23	1,14	0,93

Джерело: складено автором на основі [19]

Застосування аутсорсингу як нової стратегії управління активно використовується провідними корпораціями світу.

Аутсорсинг в Україні має свої особливості щодо популярності окремих його видів (рис. 2.4).

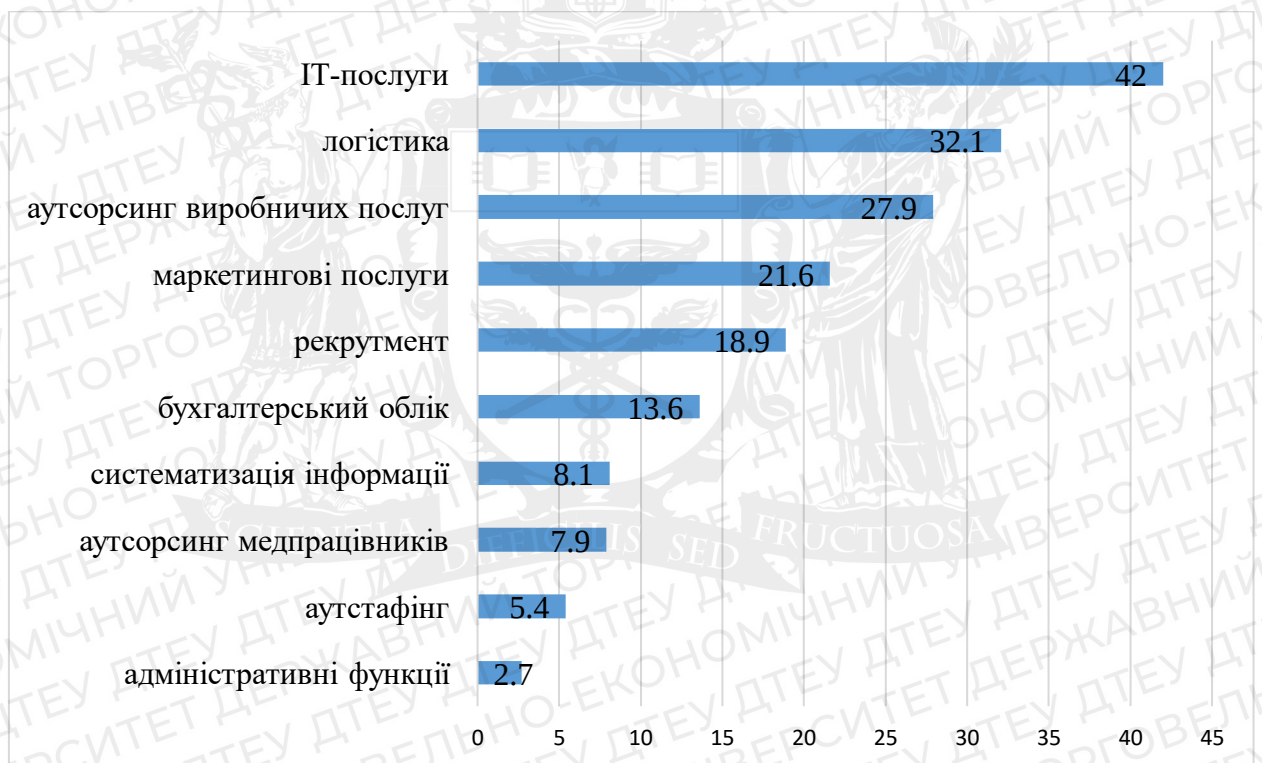


Рис. 2.4. Популярність аутсорсингу в Україні за видами у 2021 році

Джерело: складено автором на основі [19]

Україна вперше в 2017 р. потрапила до ТОП-25 найпривабливіших країн світу у сфері аутсорсингу. З 2014 р. вона піднялася із 41-го на 24-те місце в глобальному рейтингу аутсорсингової привабливості (Global Services Location Index, GSLI), що включає 55 країн, про це йдеться у звіті американської консалтингової компанії A.T. Kearney [24].

Україна, як експортер аутсорсингових послуг, заявила про свій потенціал на весь світ не так давно. Проте з року в рік українські ІТ-фахівці демонструють свою високу кваліфікацію та бажання працювати, чим підвищують авторитет країни на міжнародній арені.

Загалом сьогодні, за різними оцінками, в Україні нараховується близько 4000 аутсорсингових компаній, причому 85% із них – це малі та середні компанії з чисельністю персоналу менше 80 осіб. Основна частина компаній розміщена в найбільших містах України, зокрема в Києві (44,9%), Харкові (18,7%), Львові (9,3%), Дніпрі (8,2%), Одесі (5,5%) [19].

ІТ-індустрія створює в Україні сотні тисяч високооплачуваних робочих місць, а проведені дослідження свідчать, що на одне створене робоче місце на ІТ-ринку створюються ще 3,5 робочих місць у суміжних індустріях. Український ринок у сфері ІТ-аутсорсингу з кожним роком зростає, а Україна є лідером серед країнаутсорсерів в Європі. 90% наших ІТ-фахівців працюють саме на засадах аутсорсингу [14].

Деякі науковці вдаються до порівняння України з Індією, яка справедливо вважається світовим центром з надання ІТ-послуг. Таке припущення ґрунтується на певних схожих ознаках наших ринків, а саме: співвідношення відносно низької ціни та високої якості роботи, наявність висококваліфікованих фахівців, які добре володіють англійською мовою.

2.2. Пріоритети розвитку аутсорсингової діяльності ТОВ «Вайд Віжн» на зовнішніх ринках

За допомогою PEST-аналізу можна виділити найбільш важливі фактори, які впливають на оточення компанії. Таким чином, можна виділити фактори макросередовища, які надають вплив на діяльність ТОВ «Вайд Віжн» в табл.2.6.

Таблиця 2.6

PEST-аналіз ТОВ «Вайд Віжн»»

Політичні фактори	Економічні фактори
1. Високий рівень корупції та бюрократії. 2. Воєнні дії на території України. 3. Недосконала податкова система та законодавча база. 4. Нестабільний уряд. 5. Наближення норм українського законодавства до європейського в умовах європейських інтеграційних процесів. 6.	1. Слабке залучення іноземних і вітчизняних інвестицій в економіку України 2. Високі ставки кредитування українських банків. 3. Залежність економіки України від іноземних кредитів. 4. Низька рентабельність виробництва українських підприємств. 5. Нестабільність цін
Соціальні фактори	Технологічні фактори
1. Більші вимоги споживачів щодо якості продукції. 2. Відсутня чітка орієнтація на якість, яка є основою конкурентоспроможності. 3. Зростає рівень освіченості в країні, а отже більше кваліфікованої робочої сили.	1. Зростання швидкості трансферу технологій в умовах інтеграційних процесів. 2. Незначна інноваційна діяльність українських підприємств. 3. Активне впровадження новинок технологій в усі сфери діяльності підприємств;

Джерело: складено автором

Для даної компанії стратегічна зона господарювання одна (СЗГ) - це професійні послуги, до яких відносять: послуги з розробки / інтеграції ПО, ІТ-навчання, ІТ-консалтингу, управління ІТ та управління бізнес-процесами.

Після проведення SWOT-аналізу, отримуємо інформацію про загрози і можливості компанії, її сильні і слабкі сторони, які представлені в таблиці 3.1.

До сильних сторін даної компанії можна віднести повну відкритість дій для замовника. Всі плани і дії з надання тієї чи іншої послуги відкриті і повністю узгоджені з замовником.

Також слід відзначити такий факт, що в історії компанії всі укладені договори з надання ІТ-послуг, були завершені у встановлені терміни з повним їх виконанням.

Так само необхідно відзначити, що вся документація компанії відповідає законодавству України, що є великим плюсом, оскільки для всіх підприємств, які звертаються за послугами, необхідна фінансова звітність.

Не варто забувати і про те, що компанія починає підбирати молодих співробітників і вкладати гроші в їх потенціал, ще на етапі студентства. «SoftServe» тісно співпрацює з факультетом інформаційних технологій багатьох вузів та має власний навчальний центр. До слабких сторін діяльності компанії можна віднести наступне: «SoftServe» надає свої послуги частіше для великих компаній, у зв'язку зі специфікою своїх послуг.

Також негативний вплив має плинність кадрів. В періоди, коли кількість замовлень скорочується, працівники швидко знаходять нову роботу, так як вони є висококваліфікованими фахівцями, що негативно позначається на бюджеті компанії, тому що керівництво інвестує дуже великі гроші в своїх співробітників.

Загрозу представляє зростаюча конкуренція на ринку ІТ-послуг. Кризи також загрожують успішності компанії, оскільки в кризові періоди часу багато підприємств скорочують всі свої витрати.

До можливостей саме можна сказати участь в наукових конференціях і тендерах, все це дає можливості отримання нових постійних клієнтів.

Виставки наукових розробок компанії також можуть залучити клієнтів.

Таблиця 2.7

SWOT-аналіз ТОВ «Вайд Віжн»

Сильні сторони - Відкритість дій для замовника. - Позитивна клієнтська історія. - Документація повністю відповідає законам України - Молоді і потенційні співробітники - Диверсифікований бізнес - Фінансова стабільність	Можливості - Участь в наукових конференціях і відкритих тендерах. - Виставки наукових розробок - Завоювання першості на ринку ІТ послуг - Можливість вузької спеціалізації - Зростання рентабельності, контролю над витратами; - Співробітництво з всесвітньо відомими компаніями
Слабкі сторони - Надання послуг переважно для великих компаній. - Плинність кадрів і витрати, які несе компанія в зв'язку з цим. - Висока залежність від замовників	Загрози - Постійно зростаюча конкуренція. - Кризові явища. - Втрата лояльності клієнтів - Висока рекламна активність конкурентів - Headhunting цінних кадрів

Джерело: складено автором

Аналіз за допомогою матриці BCG. Частка ринку компанії ТОВ «Вайд Віжн» в сфері надання професійних ІТ-послуг значна – 17 %, незважаючи на велику кількість фірм-конкурентів.

Проте на глобальному ринку і мислити потрібно глобально. Саме тому, в рамках розширення діяльності компанії необхідно активно розвивати свою мережу представництв у Європі.

У Європі офіси компанії можна розмістити у Великобританії, Німеччині, Нідерландах. Більшість розробницьких офісів ТОВ «Вайд Віжн» потрібно залишити в Україні, проте окремі офіси доцільно розмістити у Польщі та Болгарії.

Проте створюючи команди в інших країнах, необхідно залучати в кожному з них спеціаліста з ТОВ «Вайд Віжн», так як він є носієм корпоративної культури та добре знає специфіку роботи.

Специфіка аутсорсингу в Україні відображає глобальний бізнес аутсорсингу, який сьогодні стрімко розвивається. Попри те, що кожна країна має свої особливості, є певний глобальний напрям, в якому компанії рухаються зі своїми локальними відмінностями.

«Якщо говорити про Південну Америку чи країни Азії – там багато сильних фахівців, але вони зазвичай готові виконувати чітко поставлені завдання і не беруться шукати креативні рішення чи перевершувати очікування замовників. Українці ж ментально інші. Українці більше уваги приділяють не процесам, а творчості у програмуванні, і більше націлені на результат. Саме тому, іноземні компанії обирають українські ІТ-послуги.

Пошук ринку та клієнтів потрібно розпочинати з відвідування зарубіжних галузевих конференцій в Іспанії та Великобританії. На такі заходи приходять представники компаній, які можуть стати замовниками. У рамках конференції (у ході виступів чи особистого спілкування, залучаючи до своїх стендів) їм можна розповісти про компанію та її досягнення, про продукт та про те, яку користь він може дати. Цей досвід зіткнення із закордонними користувачами дозволяє зрозуміти, що їм справді потрібно.

Саме тут представництво в певній країні має бути в нагоді. Крім того, необхідно розуміти юридичні та податкові особливості певної країни, в яких робітники цієї країни більш обізнані, що економить час.

Віддалений формат роботи не дозволяє створити додаткову цінність без особистого емоційного контакту, у такому разі завдання вирішується досить лінійно. Наявність «місцевих» співробітників спрощує комунікацію з клієнтами, оскільки люди, які постійно проживають у країнах, де представлений продукт, краще знайомі з менталітетом та мовними особливостями споживача.

У нашому випадку основний відділ продажів знаходиться у Львові, що передбачало велику кількість відряджень. Обмеження, пов'язані з пандемією коронавірусу, поставили значну кількість компаній перед необхідністю наймати в штат фахівців, які живуть у різних країнах. У результаті це рішення виявилось зручним у всіх відносинах, а останні події військового вторгнення Росії довели вищезазначене.

Конкурентна перевага ТОВ «Вайд Віжн» полягає у наявності навичок створення продуктів, що оптимізують бізнес-процеси. Саме ці навички додають продукту цінності, що дозволяє компанії розвиватися на зарубіжних ринках.

Іншою перевагою даної компанії є легка масштабованість бізнесу, оскільки вона не вимагає значного збільшення виробничих потужностей при розширенні діяльності, відсутні витрати на створення заводів, на відміну, наприклад, автомобільної промисловості. Експортуючи свої продукти на закордонний ринок, компанія ТОВ «СофтСерв» мала можливість протестувати його, не стикаючись з серйозними витратами.

Конкурентна перевага також дозволила компанії розвиватися на міжнародному рівні. Цю компанію складно назвати першопрохідником на цьому ринку, бо аналогічні продукти були представлені на ринку ІТ-послуг. Цей факт надав компанії інформацію про затребуваність продукту на міжнародному ринку.

Далі, для більш ретельного контролю ситуації на закордонному ринку та після отримання початкового досвіду відповідно до моделі Dunning, компанія відкрила офіс ближче до точок продажу в Америці, що дає додаткову цінність у моделі Портера в рамках сервісу за рахунок спрощення комунікації між клієнтами. До того ж вихід цієї компанії узгоджується з висновками вчених, які стверджують, що компанії, які мають конкурентні переваги, схильні виходити міжнародний ринок.

Нарешті, компанія ТОВ «СофтСерв» на відносно ранньому етапі життєвого циклу вийшла на закордонні ринки за рахунок технологічних навичок та знань.

Висновки до розділу 2

Дослідження використання аутсорсингу здійснювалось на базі ІТ-компанії ТОВ «Вайд Віжн». Дана компанія є найбільш відомою на українському ринку ІТ-послуг зі штаб-квартирою у м.Києві. Більша частина замовлень компанії - це замовлення американських фірм.

Дослідження показали, що підприємство має стратегічну нішу «Професійні послуги» та потребує розширення ринку та зростання прибутковості. Підприємство частко виконує замовлення європейських фірм, проте ще не користується такою популярністю як в Америці. Компанія має всі можливості щоб відкрити свої представництва в Європі. При цьому, при виконанні європейських замовлень аутсорсинговим персоналом, керуючий проєкту має бути з компанії ТОВ «Вайд Віжн».

Таким чином, маючи стійкі тенденції у розширенні галузі застосування нових інформаційних технологій практично у всіх галузях діяльності організацій, використання аутсорсингу компанії ТОВ «Вайд Віжн» просто необхідне.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Динамічність сучасної економічної середовища змушує компанії постійно переглядати підходи до організації своєї діяльності. Стрімке збільшення ролі аутсорсингу як управлінського інструменту для оптимізації корпоративних бізнес-процесів одна з основних тенденцій розвитку сучасної ринкової економіки. Об'єктивна основа формування цієї тенденції – поглиблення процесів суспільного поділу праці, до яких належить посилення спеціалізації та кооперації ринкових суб'єктів. Так, аутсорсинг є формою здійснення технологічної кооперації, при якій окремі виробничі функції та використовувані для їх реалізації ресурси передаються таким, що спеціалізується у відповідній галузі компаніям. Передані на аутсорсинг функції можуть бути управлінськими, або належати до виробничої діяльності - основної або допоміжної.

Головний мотив застосування аутсорсингу полягає у можливості зниження сукупних витрат компанії на реалізацію будь-яких непрофільних видів діяльності або управлінських функцій, а також можливості підвищення якості виконуваних робіт.

Обидва ефекти досягаються завдяки особливим технологічним та організаційним перевагам аутсорсера, зумовленим великим специфічним досвідом у конкретній галузі, а також цілеспрямованою концентрацією його зусиль та ресурсів на провадженні певного виду діяльності.

Аутсорсинг являє собою фактичну передачу неключових функцій зовнішнім виконавцям на постійній основі. Як правило, на аутсорсинг передаються: ведення бухгалтерського, податкового, кадрового обліку, транспортні послуги, забезпечення безпеки, юридична служба, сфери ІТ-технології. Не всі функції компанії варто передавати на аутсорсинг. Можна виділити ряд критеріїв, підпадаючи під які функція може бути передана сторонньої компанії:

- 1) є не профільною;

- 2) вимагає застосування унікальної технології або спеціалізованих знань;
- 3) носить тимчасовий характер;
- 4) приносить результат;
- 5) є аутсорсингові компанії за даним профілем;

Якщо правильно відібрати функції, що передаються на аутсорсинг, можна підвищити ефективність роботи компанії, сконцентрувати свої сили на сильних сторонах компанії, розширюючи можливості і збільшуючи присутність на ринку. Аутсорсинг є елементом спеціалізації, яка є двигуном зростання продуктивності праці.

У третьому аналітичному розділі роботи основна увага приділена розгляду організації діяльності та динаміки основних показників діяльності підприємства, ставши об'єктом дослідження – ТОВ «Вайд Віжн»

Українська ІТ компанія працює в сфері розробки програмного забезпечення і надання консультаційні послуги. Головний офіс компанії знаходиться в м.Києві. В результаті аналізу було виявлено як позитивні, так і ряд негативних моментів, усунення яких сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Оцінка діяльності підприємства з позиції ефективності дозволила сформулювати висновок про зниження ефективності діяльності, про наявність перспектив розширення ринкової ніші і підвищенні конкурентної позиції. В процесі розширення ніші запропоновано експансію на ринки Європи та використання аутсорсингу як способу мінімізації витрат та підвищення прибутковості компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Васильченко Г. В. Аутсорсинг як елемент взаємозв'язку між суб'єктами господарювання реального та фінансового секторів економіки. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://fkf.org.ua/article/view/28975>
2. Губарь О. В. Аналіз розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні в умовах глобалізації бізнесу. Підприємництво та інновації. - 2020. - Вип. 11. - С. 69-73. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinno_2020_11_12
3. Данилюк Т. І., Мохнюк А. М. Послуги аутсорсингу та галузевий спектр їх використання. Економічний форум. 2018. № 3. С. 111–116.
4. Дзуліт З.П. Розвиток ІТ аутсорсингу та його вплив на економіку Економіка та суспільство, (34). [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-11>
5. Дідух Т. М. Детермінанти розвитку міжнародного ІТ-аутсорсингу в Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 28. С. 37-41. [Електронний ресурс] http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_28_9
6. Дюкарев Д. С. Концептуальні засади аутсорсингу. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. - 2019. Т. 30(69), № 3. С. 79-83. [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2019_30\(69\)_3_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2019_30(69)_3_15)
7. Інформація про ТОВ «Вайд Віжн» [Електронний ресурс] <https://clarity-project.info/edr/38262397>
8. Купріна Н. М. Розвиток сучасних бізнес-стратегій та аутсорсингової діяльності суб'єктів національної економіки: сутність та напрями. Економіка харчової промисловості. 2021. Т. 13, Вип. 2. С. 3-8. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2021_13_2_2

9. Лисенко Ю.Г. Модель ефективності IT-аутсорсингу в контексті розвитку інформаційних систем економічних об'єктів. Проблеми економіки – 2015. № 2 С. 6-8
10. Логвінова О. П. Критерії обґрунтування проектів переходу підприємства на аутсорсинг. Інноваційна економіка. 2013. № 7. С. 64-67
11. Лопатовський В. Г. Переваги та недоліки аутсорсингу в міжнародній та вітчизняній діяльності підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 6. С. 15-18. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_6_5
12. Майборода Д. Ю. Транснаціональні корпорації в міжнародному бізнесі. Молодий вчений. 2020. № 11(2). С. 173-177 [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2020_11\(2\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2020_11(2)_13)
13. Марчишинець О. В. Аутсорсинг у міжнародному бізнесі: сучасні тенденції розвитку. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. Вип. 2. С. 17-21 [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sxeebu_2016_2_6
14. Мінченко О. Україна вперше потрапила в ТОП-25 найпривабливіших країн світу в сфері аутсорсингу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2016/01/13/ukrayina-vpershe-potrapyla-v-top-25-naupryvablyvishykhkrayin-svitu-v-sferi-autsorsynhu/>
15. Моргулець О. Б. Впровадження аутсорсингу бізнес-процесів на підприємстві. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2020. № 3. С. 283–292. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2020_3_31
16. Новохатній А. А. Навіщо потрібен аутсорсинг бізнес-процесів. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://mind.ua/openmind/20177545-navishcho-potriben-autsorsing-biznes-procesiv>
17. Пархоменко Н. О. Аутсорсинг як стратегія організаційного розвитку бізнес-систем у глобальному середовищі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та

світове господарство. 2020. Вип. 33(2). С. 21-28. [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2020_33\(2\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2020_33(2)_5)

18. Потапюк І. П. Онтологія розвитку видів і форм аутсорсингу. Економічний форум. - 2019. - № 4. - С. 161-167. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2019_4_27

19. Сакун Л. М. Запровадження аутсорсингу в Україні в умовах мінливого середовища. Економічний форум. 2020. № 3. С. 79-83. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2020_3_14

20. Товстохатко А. О. Аутсорсинг та аутстафінг: відмінності понять. Соціальне право. 2018. № 2. С. 181-184. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sopr_2018_2_35

21. Фролова В. Ю., Фролова Г. І. Ефективність використання аутсорсингу бізнес-процесів на підприємстві. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2015. № 3. С. 60-63

22. Ярова І. Є., Васильченко О. В. Роль аутсорсингу у міжнародному бізнесі: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених імені професора О. Ф. Балацького. «Економічні проблеми сталого розвитку» (28-29 квітня 2020 р.) Суми. Сумський державний університет, 2020. С. 213-215.

23. Ясінська Т. В. Ефективність застосування аутсорсингу в міжнародній діяльності підприємств. Ефективна економіка. 2019. № 12. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_12_28

24. International outsourcing: incentives, benefits and risks [Електронний ресурс] <http://www.asecu.gr/files/RomaniaProceedings/02>

25. The Global ISG Outsourcing Index 2018 [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://isg-one.com/docs/default-source/default-document-library/2q18-globalisgindex.pdf?s_fvrnsn=6b4cf331_2

26. Multinational enterprises, service outsourcing and regional structural change [Електронний ресурс] Режим доступу:<https://academic.oup.com/cje/article/42/6/1585/5127157>
27. Biggest Outsourcing Companies in the World [Електронний ресурс] - Режим доступу:<https://finance.yahoo.com/news/15-biggest-outsourcing-companies-world-234624650.htm>
28. Ian McCarthy, Angela Anagnostou. "The impact of outsourcing on the transaction costs and boundaries of manufacturing". International Journal of Production Economics. 2004. P. 61–71
29. Transnational textile outsourcing[Електронний ресурс] Режим доступу:<https://www.inderscienceonline.com/doi/abs/10.1504/IJBG.2021.112806>
30. Stack overflow. [Електронний ресурс] Режим доступу:<https://stackoverflow.com/>

ДОДАТКИ

Бухгалтерська звітність

Назва показника	Код	2021	2020
Нематеріальні активи	1000	4175	8737
первісна вартість	1001	25093	23658
накопичена амортизація	1002	20918	14921
Основні засоби	1010	2755	4077
первісна вартість	1011	7243	8073
знос	1012	4488	3996
інші фінансові інвестиції	1035	82	264
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	369	373
I.Всього необоротних активів	1095	7381	13451
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	150959	61400
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	622	0
з бюджетом	1135	53	44
із внутрішніх розрахунків	1145	0	86
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4392	4634
Гроші та їх еквіваленти	1165	15238	8300
Рахунки в банках	1167	15238	8300
Витрати майбутніх періодів	1170	36	120
Інші оборотні активи	1190	96	190
II.Всього оборотних активів	1195	171396	74774
БАЛАНС	1300	178777	88225

Бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан). Пасиви

Назва показника	Код	2020	2019
-----------------	-----	------	------

Зареєстрований (пайовий капітал)	1400	15	15
Додатковий капітал	1410	2	2
Резервний капітал	1415	9	9
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	130384	17356
I.Всього власного капіталу	1495	130410	17382
II.Всього довгострокових зобов'язань і забезпечень	1595	0	0
товари, роботи, послуги	1615	35233	25172
розрахунками з бюджетом	1620	12674	2356
у тому числі з податку на прибуток	1621	11462	1253
розрахунками з оплати праці	1630	46	24
за одержаними авансами	1635	394	5395
Поточні забезпечення	1660	0	4
Інші поточні зобов'язання	1690	20	37892
III.Всього поточних зобов'язань і забезпечень	1695	48367	70843
БАЛАНС	1900	178777	88225

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Назва показника	Код	2021	2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	406977	191427
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	263802	163411
Валовий: прибуток	2090	143175	28016
Інші операційні доходи	2120	20159	1592
Адміністративні витрати	2130	10517	5080
Витрати на збут	2150	4736	2135
Інші операційні витрати	2180	10102	8038

Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	137979	14355
Інші фінансові доходи	2220	152	0
Фінансові витрати	2250	96	120
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	138035	14235
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	25007	2564
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	113028	11671
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

Назва показника	Код	2020	2019
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	113028	11671

Операційні витрати

Назва показника	Код	2020	2019
Матеріальні затрати	2500	324	701
Витрати на оплату праці	2505	5225	9591
Відрахування на соціальні заходи	2510	1098	2020
Амортизація	2515	6875	6307
Інші операційні витрати	2520	289220	160073
Разом	2550	302742	178692

Бухгалтерська звітність

Назва показника	Код	2017	2018	2019
Нематеріальні активи	1000	8967	9340	12957
первісна вартість	1001	11934	12340	22235
накопичена амортизація	1002	2967	3000	9278
Основні засоби	1010	2700	3143	1458
первісна вартість	1011	5600	6100	4790
знос	1012	2900	2957	3332
інші фінансові інвестиції	1035	200	180	264
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
I.Всього необоротних активів	1095	11867	12663	14679
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	26340	21201	24474
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	620	540	576
з бюджетом	1135	310	201	266
із внутрішніх розрахунків	1145	98	71	86
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	31500	27681	30986
Гроші та їх еквіваленти	1165	1620	1430	1597
Рахунки в банках	1167	0	00	
Витрати майбутніх періодів	1170	137	120	122
Інші оборотні активи	1190	147	80	110
II.Всього оборотних активів	1195	60772	51324	58217
БАЛАНС	1300	72639	63987	72896

Бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан). Пасиви

Назва показника	Код	2017	2018	2019
Зареєстрований (пайовий капітал)	1400	15	15	15
Додатковий капітал	1410	2	2	2
Резервний капітал	1415	9	9	9
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	32700	28654	30585
I.Всього власного капіталу	1495	32726	28680	30611
II.Всього довгострокових зобов'язань і забезпечень	1595	0	0	0
товари, роботи, послуги	1615	28100	20564	23876
розрахунками з бюджетом	1620	820	801	714
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
розрахунками з оплати праці	1630	68	43	52
за одержаними авансами	1635	1546	1100	1232
Поточні забезпечення	1660	421	287	346
Інші поточні зобов'язання	1690	8958	12512	16110
III.Всього поточних зобов'язань і забезпечень	1695	39913	35307	42282
БАЛАНС	1900	72639	63987	72896

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Назва показника	Код	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	105400	121276	138256
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	75888	90957	95278
Валовий: прибуток	2090	29512	30319	42978
Інші операційні доходи	2120	6920	7000	6361
Адміністративні витрати	2130	7100	6020	5737

Витрати на збут	2150	2020	1893	2722
Інші операційні витрати	2180	5346	6976	7860
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	21966	22430	33020
Інші фінансові доходи	2220	0	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	21966	22430	33020
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	3954	4037	5944
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	18012	18393	27076
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0	0