

Ю. О. Зима,
аспірант кафедри економіки,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0002-0483-3486

DOI: 10.32702/2306-6814.2021.12.49

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ПРОЄКТУВАННЯ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Yu. Zima,
Postgraduate student of the Department of Economics, Dnipro State Agrarian and Economic University

INSTITUTIONAL PROJECTING OF OUTSOURCING DEVELOPMENT IN THE NATIONAL ECONOMY

У статті здійснено аналіз методологічних підходів до реалізації й обґрунтовано алгоритм інституціонального проектування розвитку аутсорсингу в національній економіці. Теоретико-методологічною основою дослідження є системний підхід до дослідження інституціонального забезпечення розвитку аутсорсингових відносин.

Констатовано, що нагальними проблемами розвитку аутсорсингу залишається нормативна неврегульованість, суперечливість його регламентування нормами цивільного чи господарського права, етичними міркуваннями, фіскальне адміністрування. Через фактичну відсутність інституціонального регулювання аутсорсингових відносин на законодавчому рівні доведено доцільність проектування формальних норм і інструментів, які сприятимуть розвитку цієї форми організації бізнесу.

Встановлено, що інституціональне проектування може бути реалізоване через коректування існуючих рутин, запровадження нових інституцій, трансплантацію інституту або введення нових елементів до інституціонального середовища.

Оцінка передумов запровадження, ефектів екзаптації та інституціональних обмежень дозволила аргументувати доцільність реалізації в сфері аутсорсингу стратегії проміжних інститутів, яка сприятиме ефективному функціонуванню за допомогою модифікаційних змін діючих норм у проміжну форму та подальші його зміни з врахуванням інституціональних обмежень розвитку. Такі модифікації виключають чи мінімізують утворення інституціональної пастки й ризиків формування інститутів. Стратегія проміжних інститутів орієнтована на формування оптимального інституту за допомогою реалізації послідовного ланцюга проміжних інститутів, які можуть модифікуватись у наявних обмеженнях.

Акцентовано, що в сфері аутсорсингу перспективною проміжною формою реалізації стратегії проміжних інститутів може бути модель науково-виробничої кооперації, що сприятиме створенню нових й модернізації діючих виробництв, збільшенню кінцевого випуску, вдосконаленню організації й управління виробництвом, перспективам участі в міжнародній кооперації.

Теоретичні та методичні положення поглиблюють практичні засади інституціонального регулювання розвитку нових форм аутсорсингових відносин у національній економіці.

The article analyzes the methodological approaches to implementation and substantiates the algorithm of institutional projecting of outsourcing in the national economy. The theoretical and methodological basis of the research is a systematic approach to the study of institutional ensuring for the development of outsourcing relations.

It is stated that the pressing problems of outsourcing development remain normative inconsistency, inconsistency of its regulation with the rules of civil or commercial law, ethical considerations, fiscal administration. Due to the actual lack of institutional regulation of outsourcing relations at the legislative level, the expediency of projecting formal norms and tools that will contribute to the development of this form of business organization has been proven.

It is established that institutional projection can be implemented by adjusting existing routines, introducing new institutions, transplantation of the institute, or introducing new elements into the institutional environment.

Assessment of the preconditions for implementation, effects of expropriation, and institutional constraints allowed to justify the feasibility of outsourcing the strategy of intermediate institutions, which will promote effective functioning through modification changes to existing norms in the intermediate form and its subsequent changes taking into account institutional constraints. Such modifications eliminate or minimize the formation of an institutional trap and the risks of institution building. The strategy of intermediate institutes is focused on the formation of the optimal institution through the implementation of a consistent chain of intermediate institutes, which can be modified in the existing constraints.

It is emphasized that in the field of outsourcing, a promising intermediate form of implementation of the strategy of intermediate institutes can be a model of research and production cooperation, which will help create new and modernize existing industries, increase final output, improve production organization and management, prospects for international cooperation.

Theoretical and methodological provisions deepen the practical principles of institutional regulation of the development of new forms of outsourcing relations in the national economy.

Ключові слова: аутсорсинг, аутсорсингова діяльність, інститут, інституціональне проектування, формальні норми, проміжні інститути.

Key words: outsourcing, outsourcing activities, institute, institutional projecting, formal norms, intermediate institutes.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Становлення креативної економіки обумовлює поширення нових форм організації виробництва й реалізації бізнес-стратегій. В надрах поглиблення спеціалізації й розподілу праці зародилась і поширюється світова форма господарських взаємовідносин — аутсорсинг. Дослідниками дискутується семантика самого поняття, але незаперечним фактом є онтологічне походження і набуття різноманітних форм даним процесом. Серед найбільш усталених характеристик аутсорсингу можна виділити його договірну основу, переважно обслуговуючий характер, оптимізаційний вплив на управління витратами і стимулюючий — на кінцевий результат господарювання.

Нагальною проблемою розвитку аутсорсингу залишається нормативна неврегульованість, суперечливість його регламентування нормами цивільного чи господарського права, етичними міркуваннями (щодо збереження конфіденційності інформації), фіскальне адміністрування. Через фактичну відсутність інституціонального регулювання аутсорсингових відносин на законодавчому рівні виникає потреба в проектуванні формальних норм і інструментів, які сприятимуть розвитку цієї форми організації бізнесу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Інституціональне забезпечення аутсорсингу обумовлює врахування напрацювань економічної й юридичної практики та теоретичних засад інституціональної динаміки, з огляду на необхідність досягнення позитивних результатів в даному процесі. Так, серед дослідників, які вивчають економічні аспекти аутсорсингу поширеним є твердження щодо фінансових, інформаційних і правових обмежень його розвитку [1; 6; 7; 9]. Дослідники законодавчого регламентування вказують на концептуальну незабезпеченість договірних відносин з аутсорсингу, його правової природи, неоднозначність трактувань (підміна аутстафінгом, лізингом персоналу, добором тимчасового персоналу) [2; 8].

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування інституціональних інструментів розвитку аутсорсингу в національній економіці.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Існуюча практика використання договірних відносин аутсорсингу має більш успішну онтологічну характери-

стику, чим його інституціональне забезпечення. Так, у трактуванні договірних відносин аутсорсингу можна виявити ознаки й складові підряду, коли підряднику доручено виконати весь або частину виробничого процесу, надати послуги, виконати допоміжну діяльність. Водночас аутсорсинг може передбачати й виконання на договірних засадах окремих бізнес-процесів, робіт, функцій виробництва, що має ознаки господарської діяльності, а значить може бути віднесено до реалізації договірних відносин у господарській сфері. Окрім того, законодавство трактує економічні взаємодії на договірних засадах, як спосіб реалізації підприємництва, що не обмежує сприйняття отримання чи надання послуг аутсорсингу як реалізацію підприємницької діяльності. Самі договірні відносини з надання аутсорсингових послуг перебувають на перетині цивільного і господарського права, адже господарюючі суб'єкти мають врегульовувати відносини в сфері бізнесу на різних рівнях та ринках. Такі договірні відносини можна віднести до змішаних (базуються на непомітованих договорах) [8].

Розвитку нових форм організації бізнесу й поширенню креативних бізнес-стратегій не сприяють сучасний стан та тенденції ресурсного й інноваційного потенціалу товаровиробників; існуючі форми і характер взаємодії між господарюючими суб'єктами та державною, місцевою владою; поширені форми інтеграції економічних суб'єктів для реалізації потенціалу розвитку; сформована система стимулів інституціональним середовищем, зокрема законодавчих і нормативних актів, правового режиму власності; система виконання контрактних відносин; соціокультурні норми та інституціональна довіра. В цьому контексті проблемною видається імплементація надбань світової практики в сфері поширення нових технологій господарювання й бізнес-стратегій, відповідної інфраструктури та в цілому формування сприятливого інституціонального середовища у вітчизняну практику [3].

Специфічною властивістю національної економіки залишається стійкість подвійної інституціональної структури господарського механізму, зорієнтованої на використання різноманітних "схем" збагачення в короткому періоді. Двоїстість подібної структури обумовлює домінування тіньової економіки, що закріплюється фактично легальними формами. Політична влада і присутність у ній надає переваг для власного бізнесу, а останній переважно потрібний для отримання влади. Стратегічно проголошений пріоритет на формування інноваційних засад економічної діяльності носить, як правило, фрагментарний характер і не є інституціонально системним. Сформовані норми й інститути не дають позитивного результату також через недосконалість наявного інституціонального середовища, яке "гасить" прогресивні стимули. Інституціям, які мали б сприяти розвитку, протистояють інститути, які йому перешкоджають і є сильнішими. Їх називають "інституціональними пастками" [5, с. 17].

Провідні науковці у сфері інституціонального регулювання обґрунтовують використання елементів інституціонального проєктування під час формування нових чи модернізації існуючих інститутів. Подібний підхід дозволяє виключити негативний вплив трансформаційного змін.

Інституціональне проєктування може бути реалізоване через коректування існуючих рутин (I), запровадження нових інституцій (II), трансплантацію інституту або введення нових елементів до інституціонального середовища (III). Корегувальні дії за діючих рутин не завжди потребують змін у формальних нормах, а зміни II-го і III-го типу, які пов'язані з формальними обмеженнями, забезпечуються запровадженням закону чи іншого нормативного акту.

Необхідно визнати, що імпортування інституту в ідентичній формі практично неможливе, адже щоб запозичені інституціональні ресурси були ефективними в новому просторі і стали чинниками розвитку потрібна їх відповідність комбінаційній сукупності умов і ресурсів господарювання, що сформувались вихідними умовами [3; 5]. Об'єктами трансплантаційних змін можуть виступити: інститути, інституції, правові норми, окремі інституціональні механізми та їх елементи. Під впливом економічних реалій і різноманітних екзогенних факторів може відбуватися модифікація і трансформація інституціональних об'єктів, які трансплантуються.

Сам процес трансплантації детермінований обмеженнями, загрозами і ризиками, що ведуть до дисфункції трансплантації. Найбільш поширеними серед них є:

- атрофія нового інституту чи інституції, коли функціонування норми не відповідає існуючому інституціональному середовищу, наявним культурним та ментальним нормам і цінностям. Такий інститут стає "незатребуваним", послаблюється його функціональність, втрачається життєздатність і масштабність;

- відторгнення норми або інституту, який трансплантують, за умов негативного попиту на нього, примусової трансплантації чи поширення впливу альтернативних інститутів. За таких дій виникають дещо менші транзакційні витрати чим при альтернативних формах інституціональних взаємодій;

- інституціональний конфлікт, який виникає при імітації формальних правил. За таких умов може виникати життєздатний інститут, але він буде відрізняється від концепції імпортованого. Подібні зміни обумовлюються адаптаційним потенціалом імпортованої норми та впливом специфічних факторів і умов господарського механізму. Так, може сформуватись інституціональна пастка, яка виникає через несумісність існуючого і імпортованого інституту. Самі інституціональні стосунки на основі перетвореної норми не сприяють реалізації бажаної мети. Закріплення подібної трансплантованої норми інституціональних взаємодій мультиплікує дисфункції.

Процес проєктування інституцій потребує врахування єдиного прийнятого методу прийняття рішень (колегіального) в умовах демократичного устрою щодо введення або зміни формальних норм. За таких умов створення інституцій і формальних норм залежить від розвитку політичного устрою, взаємодії різних груп впливу, які мають особисті інтереси. При нестабільності базових формальних норм, обумовленій значною кількістю змін та доповнень до законодавчих актів, які регламентують господарський процес проєктування може стати неефективним. Як доводить наведена інформація (табл. 1) до базових законодавчих актів, які рег-

Таблиця 1. Зміни формальних норм, які регламентують аутсорсингові відносини

Нормативно-правовий акт	Зміни і доповнення в нормативно-правових актах												
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Національний класифікатор України "Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010" (чинну редакцію введено в дію у 2010 р.)	+		+								+		
Цивільний кодекс України (чинну редакцію введено в дію у 2004 р.)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Закон "Про зайнятість населення" (чинну редакцію введено в дію у 2013 р.)				+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Господарський кодекс України (чинну редакцію введено в дію у 2004 р.)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	

Джерело: власні узагальнення автора на основі оприлюдненої нормативної бази.

ламентують аутсорсингові відносини вносяться численні зміни і поправки протягом всього періоду їх чинності. Як доводить практика імпортування господарських інституцій і інститутів, подібна нестабільність норм, знижує ефективність проектування, навіть, якщо вказані зміни не стосуються безпосередньо розвитку аутсорсингу. Через нестабільність інституціональної "матриці" наявний механізм прийняття норм позбавлений вбудованих інструментів стримувань й противаги, а значить не забезпечує стабілізацію (рутинізацію) ефективних імпульсів.

Інституціональне проектування необхідне за умов: низької якості діючого інституту і невідповідності нормативних обмежень його дії зміні неформальних інституцій, що не сприяє адаптації інституту; неадекватності зміни норм еволюційним обмеженням, які не сприяють реалізації регулюючої функції інститутом.

Подібна невідповідність окреслює функціональну та структурну форму перспективних змін інституту чи інституції і його бажаного стану. При трансплантації формальних норм з більш розвинутого інституціонального середовища постає необхідність обрання оптимальної стратегії імпорту: стрімкі зміни або "шокова терапія", вирощування або реалізація стратегії проміжних інститутів. Як вказують наведені дані (табл. 1), реалізація на законодавчому "просторі" шокової терапії, що реалізувалась в національній економіці при формуванні інституцій і інститутів аутсорсингового спрямування не сприяла позитивному ефекту через нездатність мінімізувати саме ризики трансплантації.

До альтернатив трансплантації інституцій та інститутів відносять їх вирощування, що припускає можливість обрання за основу привабливої моделі формальної норми з практики іншої країни. Такий інститут припускає співіснування або конкурентну взаємодію "старих" інститутів, які існували в країні та нових "конструкцій", які трансплантуються.

Способом вирощування формальної норми виступає стратегія формування проміжного інституту. Стратегія передбачає формування бажаного формату інституту за допомогою побудови послідовного ланцюга з проміжних інститутів, що можуть змінюватись один одним в межах наявних обмежень еволю-

ційного розвитку у сприятливих інституціональних умовах. Такий напрям є оптимальнішим для аутсорсингової діяльності, адже шокова терапія формує в національних реаліях "інституціональні пастки", а вирощування з початкового стану видається безперспективним (дублюючи функції інституцій є ресурсовитратними).

Певним застереженням є те, що "вирощування" обумовлює два варіанти дисфункціонального стану: паралельні інституціональні режими, де сучасні й старі практики фактично співіснують; викривлення інституціональної моделі, внаслідок деформації правової основи, коли нові елементи "перетворюються" неформальною практикою і їх кінцевий вигляд не відповідає запланованому результату. За таких умов поширюється інституціональний конфлікт. Позитивним надбанням подібного формування нових формальних норм є скорочення періодів адаптації трансплантованих інститутів і зменшення вірогідності утворення дисфункції або відторгнення інституту, адже модифікаційні і модернізаційні зміни реалізуються за допомогою малих перетворень. Водночас є ризики рутинізації проміжних інститутів, що перешкоджатиме їх прогресивній модифікації (ефект гістерезису) і підвищує витрати спрямовані на інституціональний розвиток.

Використання стратегії проміжних інститутів у сфері аутсорсингових відносин можна рекомендувати за наступною послідовністю створення інституту аутсорсингу: вихідний стан; проміжні форми; модифікований інститут. В подібному інституціональному конструюванні важливо врахувати прояви ефекту екзаптації, що формує умови поширення незапрограмованої траєкторії розвитку інституту, коли процес або система проходить через точки біфуркації. При оцінці ефекту екзаптації важливо враховувати набуті онтологічні проблеми аутсорсингових відносин, виявити позитивні риси і спрогнозувати інституціональний "ідеал".

Ефективність імпортування чи вирощування певного інституту можна визначати кількісними або якісними змінами. Кількісні ефекти можна оцінювати через збільшенням обсягів аутсорсингових операцій, видів і

форм здійснення аутсорсингу. Економічним ефектом можна визнати зростання фінансових результатів і продуктивності діяльності виробничої структури внаслідок запровадження аутсорсингу.

Відтак формалізаційний простір розвитку аутсорсингу надають чинні законодавчі акти, якими регламентуються форми й методи його функціонування. Низька ефективність формальних норм обумовлена бюрократичними перешкодами й відсутністю сприятливих процедур адміністрування; невиконанням і неврегульованістю чинних норм законодавства щодо підтримки аутсорсингу; практична відсутність державного сприяння розвитку нових форм організації виробничої діяльності; відсутність інформаційного забезпечення цього процесу; недостатня розробленість системи кредитної й інвестиційної підтримки; відсутність податкових стимулів.

ВИСНОВКИ

Інституціональне регулювання аутсорсингових відносин має включати формування правових, організаційних, економічних й інформаційних норм. У правовій й організаційній площині має бути забезпечене чітке розмежування договірних відносин й відповідальності сторін, умови та правові аспекти захисту внутрішньої інформації; в інформаційній — надання всієї сукупності інформації щодо умов, переваг й ризиків аутсорсингу; в економічній — критерії досягнення ефективності, фінансові та кредитні стимули до його реалізації.

Низька якість інституціонального забезпечення аутсорсингу, невідповідність у формальних обмеженнях інституту та змінах неформальних норм й еволюційних обмеженнях існування потребують запровадження інституціонального проектування. Виходячи з передумов, ефектів екзаптації та обмежень для аутсорсингової діяльності можна запропонувати стратегію проміжних інститутів, яка сприятиме ефективному функціонуванню процесу за допомогою модифікаційних змін діючих норм у "проміжний" формат та подальші його зміни з огляду на інституціональні обмеження розвитку. Такі модифікації виключають чи мінімізують формування інституціональної пастки й ризиків формування інститутів. Стратегія сприяє створенню оптимального інституту за допомогою формування послідовного ланцюга проміжних інститутів, які можуть модифікуватися у наявних обмеженнях еволюційного розвитку. Такий напрям є більш оптимальним для аутсорсингу, адже шокова терапія призводить до утворення інституціональних дисфункцій, а вирощування є ресурсовитратним.

Перспективною проміжною формою в процесі реалізації стратегії проміжних інститутів є модель науково-виробничої кооперації, що сприятиме створенню нових й модернізації діючих виробництв, збільшенню кінцевого випуску, вдосконаленню організації й управління виробництвом, перспективам участі в міжнародній кооперації.

Література:

1. Грабчук І.Л. Особливості бухгалтерського аутсорсингу в Україні. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 6 (17). С. 647—650.

2. Згама А. Договірні зобов'язання з аутсорсингу: правова природа та деякі проблеми застосування. Господарське право і процес. 2018. № 2. С. 48—52.

3. Институциональные проблемы эффективного государства / Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуреева. Донецк: ДонНТУ, 2011. — 372 с.

4. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории. Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 42—57.

5. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. Экономика и математических методы. 1999. Т. 35, № 2. С. 3—20.

6. Синиця Т.В. Бухгалтерський аутсорсинг як інноваційний інструмент оптимізації діяльності підприємств. Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. 2014. Вип. 14. С. 171—177. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkhnpu_eko_2014_14_19

7. Фролова В.Ю., Фролова Г.І. Ефективність використання аутсорсингу бізнес-процесів на підприємстві. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2015. № 3 (31). С. 61—63.

8. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

9. Шевченко О.М., Шевченко О.О. Аналіз тенденцій розвитку аутсорсингу фінансових послуг в світі та Україні. Молодий вчений. 2017. № 10 (50). С. 1109—1112.

References:

1. Hrabchuk, I.L. (2018), "Features of accounting outsourcing in Ukraine", *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 6 (17), pp. 647—650.

2. Zghama, A. (2018), "Outsourcing contractual obligations: legal nature and some application issues", *Hospodarske pravo i protses*, vol. 2, pp. 48—52.

3. Dementiev, V.V. and Nureev, R.M. (2011), *Institutional problems of effective state*, DonNTU, Donetsk, Ukraine.

4. Nesterenko, A. (1997), "Current state and main problems of institutional and evolutionary theory", *Voprosi ekonomiki*, vol. 3, pp. 42—57.

5. Polterovitch, V. (1999), "Institutional traps and economic reforms", *Economika i matematicheskii metody*, vol. 2, pp. 3—20.

6. Synytsia, T.V. (2014), "Accounting outsourcing as an innovative tool for optimizing the activities of enterprises", *Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni H.S. Skovorody*, vol. 14, pp. 171—177, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkhnpu_eko_2014_14_19 (Accessed 15 June 2021).

7. Frolova, V.Yu. and Frolova, H.I. (2015), "The effectiveness of the use of business process outsourcing in the enterprise", *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, vol. 3 (31), pp. 61—63.

8. Verkhovna Rada of Ukraine (2003), "The Civil Code of Ukraine", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (Accessed 15 June 2021).

9. Shevchenko, O.M. and Shevchenko, O.O. (2017), "Analysis of trends in the development of financial services outsourcing in the world and in Ukraine". *Molodyi vchenyi*, vol. 10 (50), pp. 1109—1112.

Стаття надійшла до редакції 21.06.2021 р.