

Заблоцький А.В.*

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ОФШОРИНГОВИХ ПОСЛУГ

Обсяг ринку офшорингових послуг в Україні сьогодні досить важко визначити, адже він не є чітко вираженим і лише починає набирати обертів, показуючи до 30 % зростання щороку. Умовно ринок офшорингових послуг в Україні можна поділити на ринок програмного забезпечення, ринок ІТ послуг та ринок надання бізнес послуг.

Український ринок програмного забезпечення у 2008 році, за різними оцінками, становив від 500 млн. дол. до 700 млн. дол. (за іншими оцінками — 320-350 млн. дол.) порівняно з 125-175 млн. дол. у 2004 році. [2]

В Україні існує досить стабільний попит на окремі види офшорингу. Здебільшого це стосується інтелектуальних послуг (консалтинг, маркетинг, юридична практика) і транспортних перевезень.

Розглянемо основні передумови та перспективи створення офшорних підрозділів ТНК в Україні в порівнянні з іншими країнами регіону і світу :

1. **Зрілість ринку ІТ-технологій.** В Україні ринок інформаційних технологій є достатньо зрілим. Його обсяг сьогодні оцінюється в майже 1 млрд. дол. США.

На внутрішньому ринку інформаційних технологій України існує стійкий попит на прикладні програми управління підприємством (у тому числі їх ліцензування та впровадження), а також на уніфіковані програмні рішення — готові системи бухгалтерського обліку та готові бізнес-пропозиції. [2]

2. **Високий рівень розробки та технічної підтримки ПЗ.** Структура української галузі розробки програмного забезпечення є такою: ПЗ на замовлення — 40%, торгування на іншу платформу — 30%, програмні продукти для підтримки бізнесу — 30%. Якщо розглядати структуру розробки ПЗ з погляду внутрішнього і зовнішнього ринків, то близько 40% українського ПЗ виробляється для власних потреб, а решта 60% — для потреб зовнішнього ринку. За цих умов щорічні обсяги замовлень на розробку ПЗ зростають на 30%. [1]

Серед українських програмних продуктів найбільшим попитом на міжнародному ринку інформаційних технологій користуються розробки в галузі забезпечення інформаційної безпеки, корпоративні системи обліку та планування, системи управління ресурсами підприємств, взаємодії з постачальниками і покупцями (ERP, SCM, CRM), фінансові й економічні рішення (білінг, біржові інструменти).

3. **Порівняно низький рівень заробітної плати.** Наприклад, стартова заробітна плата оператора в Україні складає близько 8000-10000 дол. на рік (для порівняння, у США вона складає 20600 дол. на рік).

Низький рівень заробітної плати може компенсуватися відсутністю досвіду в наданні послуг, аналогічних тим, що їх надають «віртуальні підрозділи» ТНК. Це може призвести до зростання витрат на підготовку персоналу (тренінг, більш тривалий випробувальний термін тощо) та позначитися на якості таких послуг.

* аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: проф. Рогач О.І.

4. *Висока кваліфікація робочої сили.*

У країні традиційно сильною є підготовка програмістів та спеціалістів з інформаційних технологій, що збереглася ще з радянських часів. Окрім того, нині в країні є велика кількість випускників навчальних закладів, які мають бізнес-спеціальності і непогано орієнтуються в бізнес-процесах компаній. Проте недоліком української робочої сили з погляду її кваліфікації є недостатня кількість професійних менеджерів у країні.

5. *Володіння іноземними мовами та близькість до західної культури.*

Західні культурні цінності більш зрозумілі для українців, ніж східні, тому західним компаніям досить легко знайти порозуміння зі своїми працівниками, а дотримання корпоративної етики допомагає працювати більш ефективно. Крім того, рівень володіння іноземними мовами українських фахівців є високим. [2]:

Щоб протистояти ризикам від застосування різних моделей здійснення офшорингу, компанії застосовують аутсорсинг бізнес процесів і програм.

Розглянемо декілька найбільш поширених форм аутсорсингу бізнес процесів, що застосовуються в Україні:

Onsite Subcontracting with Offshoring. Ця модель також називається «Приріст персоналу» і передбачає розміщення фірмою своїх кваліфікованих співробітників безпосередньо поряд з клієнтом.. Ця модель аутсорсинга найбільш пристосована до маленьких фірм, що мають відношення із замовником. [2]

Pure Offshore Projects. Ця модель включає завдання, рамки яких чітко визначені, і робота достатньо роздільна, щоб виконуватися віддаленими один від одного невеликими підрозділами. Ця модель офшорингу менш поширена і зазвичай використовується при невисокому рівні розвитку програмних компонентів або модулів. Модель також адаптується для інноваційних організацій, що прагнуть капіталізувати іноземні переваги, які не є найбільшними. [4,5]

Offshoring Individual Projects. Організації, які мають добре поставлену програму використання аутсорсингу, зменшують ризики від його використання за допомогою розділення роботи на менш великі і більш легко керовані проекти, які вони передають організаціям-виконавцям. Менеджери в організаціях-клієнтах, які мають чітко визначені певні модулі і програми, що підлягають розвитку, передають їх аутсорсерам розробки програм.

Global Delivery Onsite/Offshore Model. Це класичний офшоринг, здійснюваний більшістю провайдерів розробки програмного забезпечення, де за проекти беруться модулі або програми клієнта, створюють невелику команду на місці, яка працює з менеджерами і командою замовника і координує роботу з офшорною командою, яка виконує основну частину роботи. Це найбільш зрілий ступінь «офшорингу індивідуальних проектів».

Multi-vendor Offshoring (Multisourcing). Обговорюючи моделі офшорингу, ми припускали, що це відносини між замовником і одним виконавцем. Проте, насправді, клієнт може мати безліч аутсорсерів, що працюють над розробкою програмного продукту. Організації намагаються мінімізувати рівень ризиків від застосування стратегії аутсорсинга за допомогою створення списку найбільш переважних виконавців, з якого менеджери вважають за краще вибирати і отримувати той чи інший проект

Література

1. MacKinsey Global Insitute [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mckinseyquarterly.com
2. A.T. Kearney Global Services Location Index 2007, http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/GSLI_Figures.pdf

3. Jensen, J. Bradford, and Lori G. Kletzer, 2005, «Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Outsourcing,» IIE Working Paper No. 05-9 (Washington: Institute for International Economics).
4. Markusen, J. R. (2006), «Modelling the Offshoring of White-Collar Services: From Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI», in Brookings Trade Forum 2005: Offshoring White-collar Work – The Issues and Implications (eds. S. M. Collins and L. Brainard), The Brookings Institution, Washington DC.
5. Olsen, Karsten Bjerring, 2006, «Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review,» Science, Technology and Industry Working No. 2006/ (Paris: Organization for Economic Cooperation and Development).