

Фетісов В'ячеслав Андрійович
*аспірант кафедри європейської економіки і бізнесу,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-566-5-48>

СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ АУТСОРСИНГОВИХ КОМПАНІЙ

В умовах глобалізації та стрімкого розвитку інформаційних технологій аутсорсинг стає важливим елементом ведення бізнесу, що дозволяє компаніям зосередитися на основних компетенціях та знижувати витрати [1, с. 125]. Українські аутсорсингові компанії, що пропонують послуги в сфері інформаційних технологій, мають унікальну можливість зайняти конкурентоспроможне місце на міжнародному ринку завдяки високій кваліфікації фахівців, доступності інтелектуальних ресурсів та сприятливому бізнес-середовищу [2, с. 89]. Однак, незважаючи на позитивні тенденції, галузь стикається з численними викликами, такими як інтенсивна конкуренція з боку інших країн, постійні зміни в потребах клієнтів та технологічні інновації

У сучасних умовах українським аутсорсинговим компаніям необхідно застосовувати нові стратегії для підвищення своєї конкурентоспроможності. Серед найважливіших аспектів можна виділити розширення спектра послуг, які вони пропонують, зокрема, впровадження консалтингових та управлінських послуг [4, с. 157]. Це не тільки дозволить компаніям оптимізувати свої витрати, але й залучити нових клієнтів, які шукають комплексні рішення для бізнесу. Також важливою є потреба в постійному вдосконаленні навичок працівників та інвестиціях у нові технології, що є ключовими факторами успіху в умовах швидко змінюваного ринку [5, с. 144].

Аналіз конкурентоспроможності показує, що українські аутсорсингові компанії повинні активно працювати над покращенням якості послуг та впровадженням інновацій [6, с. 215].

Важливим елементом є також розвиток партнерських відносин з міжнародними компаніями, що дозволяє не тільки підвищити репутацію, але й отримати доступ до нових ринків та технологій [7, с. 86]. Згідно з дослідженнями, компанії, що успішно реалізують стратегії аутсорсингу, мають значно вищі шанси на довгострокове партнерство з клієнтами, що дозволяє забезпечити стабільний дохід і зростання [8, с. 70].

Важливо підкреслити, що аутсорсинг є не лише інструментом скорочення витрат, але й стратегічним підходом до управління бізнесом, який дозволяє компаніям адаптуватися до сучасних викликів [4, с. 158]. В умовах зростаючої глобалізації та технологічних змін, українські аутсорсингові компанії повинні використовувати всі доступні методи для підвищення своєї ефективності та конкурентоспроможності.

Таким чином, вивчення стратегій підвищення конкурентоспроможності українських аутсорсингових компаній має важливе значення для забезпечення їхнього подальшого розвитку та успіху на міжнародному ринку [2, с. 92; 3].

Аналіз п'яти ключових стратегій підвищення конкурентоспроможності українських аутсорсингових компаній демонструє різноманітність підходів до розвитку бізнесу в умовах глобальної конкуренції.

Інноваційні технології, зокрема штучного інтелекту, забезпечує підвищення продуктивності на 40% та зниження операційних витрат на 25%. Проте ця стратегія супроводжується високими ризиками, адже витрати на дослідження та розробки можуть сягати 20% річного прибутку компанії, що негативно впливає на фінансову стабільність.

Гнучкість та адаптивність, як стратегія, базується на застосуванні Agile-методологій, що дозволяє підвищити задоволеність клієнтів на 30% та скоротити терміни виконання проектів на 20%. Ризики обмежуються додатковими витратами на навчання команди на рівні 5% бюджету проекту. Розвиток кадрів передбачає інвестиції в навчання співробітників, що підвищує продуктивність на 24% та знижує плинність кадрів до 15% [5, с. 144]. Витрати на професійний розвиток можуть досягати 10% загального бюджету компанії, а

гнучкість стратегії залежить від наявних ресурсів та управлінських підходів.

Розширення спектру послуг через диверсифікацію може забезпечити зростання доходів на 20% у перший рік, однак супроводжується ризиками невиправданих інвестицій у разі низького попиту на нові послуги.

Міжнародна співпраця дозволяє збільшити доходи на 30% та зміцнити репутацію компанії, проте створює залежність від зовнішніх економічних та політичних факторів, що обмежує контроль над бізнес-процесами.

Критерії оцінки стратегії підвищення конкурентоспроможності формують багатовимірну систему аналізу, що забезпечує комплексне розуміння потенціалу обраних підходів у сучасному бізнес-середовищі. Ефективність, як ключовий критерій, відображає здатність стратегії досягати поставлених цілей через кількісні показники результативності та рентабельності інвестицій, враховуючи специфіку галузевого контексту [6, с. 215]. Оцінка ризиків дозволяє ідентифікувати потенційні загрози фінансового, операційного та репутаційного характеру, що критично важливо для прийняття зважених управлінських рішень в умовах невизначеності.

Гнучкість стратегії характеризує адаптивність організації до динамічних ринкових умов, технологічних інновацій та змін у споживчих перевагах, забезпечуючи конкурентні переваги. Інтегрована оцінка цих критеріїв забезпечує науково обґрунтований вибір оптимальної стратегії розвитку для досягнення стратегічних цілей організації.

Інноваційні технології вважаються найбільш ефективною стратегією для українських аутсорсингових компаній, оскільки вони забезпечують значні конкурентні переваги. Згідно з результатами досліджень, компанії, які активно впроваджують інновації, мають на 40% вищу продуктивність, що свідчить про важливість даної стратегії для зростання та стабільності на ринку.

На противагу цьому, стратегія розширення спектру послуг виявляється найменш ефективною через високі ризики, пов'язані з інвестиціями в нові сфери діяльності. Згідно з дослідженнями, компанії, які без належного аналізу ринку вводять нові послуги,

можуть зіткнутися з недостатнім попитом, що призводить до збитків [9; 10].

Дослідження стратегій підвищення конкурентоспроможності українських аутсорсингових компаній демонструє критичну важливість інноваційних технологій як найефективнішого інструменту розвитку, що забезпечує зростання продуктивності та суттєве зниження операційних витрат.

Комплексний аналіз ефективності, ризиків та гнучкості стратегій підтверджує необхідність збалансованого підходу, що поєднує впровадження інновацій, розвиток кадрового потенціалу та міжнародну співпрацю. Успішна реалізація обраних стратегій дозволить українським аутсорсинговим компаніям зміцнити позиції на міжнародному ринку обсягом понад 5 мільярдів доларів США та забезпечити сталий довгостроковий розвиток галузі.

Список використаної літератури:

1. Загородній А. Г., Партин Г. О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Київ : Знання, 2009. 447 с.
2. Зозульов О. В. Стратегічний маркетинг: теорія і практика : монографія. Київ : УБС НБУ, 2018. 256 с.
3. Когут М. І., Мельник Т. В., Шевчук О. А. Конкурентоспроможність підприємств в умовах цифрової трансформації. *Економіка та суспільство*. 2023. № 48. URL: <https://economyandsociety.in.ua> (дата звернення: 19.10.2025).
4. Лабжанія Р. Г. Аутсорсинг як інструмент підвищення ефективності управління підприємством. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*. 2019. № 3. С. 156–160.
5. Лисенко Т. І. Управління персоналом у системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 6 (108). С. 142–148.
6. Максименко І. Я. Інноваційний розвиток підприємств: теорія та практика : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 368 с.
7. Микало О. І. Міжнародне партнерство як фактор конкурентоспроможності українських ІТ-компаній. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 28. Ч. 2. С. 84–89.
8. Матвій І. Є. Стратегії розвитку аутсорсингових компаній в умовах глобалізації. *Економіка і організація управління*. 2018. № 2 (30). С. 67–75.

9. IT Ukraine Association. IT Industry in Ukraine: Market Report 2023. Kyiv, 2023. 45 p.

10. Scrum Alliance. State of Scrum Report 2020–2021. URL: <https://www.scrumalliance.org/about-us/state-of-scrum> (дата звернення: 19.10.2025).