УДК 331.526-057.13:005.13
JEL: M21; J64

ФРІЛАНС-РЕСУРСИ В СИСТЕМІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

© 2020 **ГЕЙДОР А. П., КУРАЧЕНКО А. Ю.**

УДК 331.526-057.13:005.13
JEL: M21; J64

Гейдор А. П., Кураченко А. Ю. Фріланс-ресурси в системі бізнес-процесів підприємства

У статті розглянуто класичні підходи до трактування поняття «бізнес-процес», основою яких є перетворення в результаті здійснення бізнес-процесу входу на вихід. На основі уточненої схеми бізнес-процесу визначено його сутність із урахуванням створення цінності для внутрішнього або зовнішнього клієнта. Наведено типологію наукових підходів щодо підвищення ефективності бізнес-процесів підприємства, які доповнено необхідністю оптимізації використання задіяних ресурсів. Також у рамках цієї статті досліджено поняття фріланс-ресурсів, що дозволяє підприємствам переглянути свої взаємовідносини як роботодавця з робітниками задля підвищення ефективності свого функціонування як системи бізнес-процесів. Розглянуто особливості віддаленої форми організації праці. Проаналізовано тенденції залучення фрілансерів в Україні та світі. Розглянуто питання рівня освіченості, гендерної нерівності та розподілу за віком у сфері фрілансу. Виявлено, що вітчизняний фрілансер – це, як правило, чоловік віком до 35 років з вищою освітою, а стрімкий розвиток фрілансу в Україні викликаний демографічними змінами, новими технологіями та трансформацією робочої парадигми. Зазначено розміри доходу фрілансерів, їх середньомісячний заробіток, порівняно зі штатними працівниками, на основі чого виявлено можливість економії витрат на заробітну плату для підприємств, що залучають фріланс-ресурси. Досліджено основний набір бізнес-процесів відділу продажу підприємства оптової торгівлі, на основі чого виявлено технічну можливість залучення фріланс-ресурсів до здійснення практично всіх бізнес-процесів відділу, проте доцільність лише до тих, що передбачають безпосередній контакт з покупцями. Проаналізовано умови реалізації трудового потенціалу фрілансера, особливості та проблеми віддаленої зайнятості. За допомогою системи фінансових і нефінансових оціночних показників KPI виявлено позитивний ефект, що створюють фріланс-фахівці з продажу для підприємства оптової торгівлі за всіма запропонованими показниками.

Ключові слова: *бізнес-процес, фріланс, фрілансер, фріланс-ресурс, ефективність, оптова торгівля.*

DOI: *https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-4-251-258*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *4.* ***Бібл.:*** *13.*

Гейдор Алла Петрівна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)*

E-mail: *a.heidor@knute.edu.ua*

ORCID: *http://orcid.org/0000-0002-5098-0882*

Researcher ID: *http://www.researcherid.com/N-9766-2016*

Кураченко Анна Юріївна *– магістр, факультет інформаційних технологій, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)*

E-mail: *anna.kurachenko3@gmail.com*

ORCID: *http://orcid.org/0000-0001-7638-4926*

УДК 331.526-057.13:005.13
JEL: M21; J64

Гейдор А. П., Кураченко А. Ю. Фриланс-ресурсы в системе бизнес-процессов предприятия

В статье рассмотрены классические подходы к трактовке понятия «бизнес-процесс», основой которых является преобразование в результате осуществления бизнес-процесса входа на выход. На основе уточненной схемы бизнес-процесса определена его сущность с учетом создания ценности для внутреннего или внешнего клиента. Приведена типология научных подходов по повышению эффективности бизнес-процессов предприятия, которая дополнена необходимостью оптимизации использования задействованных ресурсов. Также в рамках данной статьи исследовано понятие фриланс-ресурсов, которые позволяют предприятиям пересмотреть свои взаимоотношения как работодателя с рабочими для повышения эффективности своего функционирования как системы бизнес-процессов. Рассмотрены особенности удаленной формы организации труда. Проанализированы тенденции привлечения фрилансеров в Украине и мире. Рассмотрен вопрос уровня образованности, гендерного неравенства и распределения по возрасту в сфере фриланса. Выявлено, что отечественный фрилансер – это, как правило, мужчина в возрасте до 35 лет с высшим образованием, а стремительное развитие фриланса в Украине вызвано демографическими изменениями, новыми технологиями и трансформацией рабочей парадигмы. Указаны размеры дохода фрилансеров, их среднемесячный заработок, по сравнению со штатными работниками, на основании чего выявлена возможность экономии расходов на заработную плату для предприятий, привлекающих фриланс-ресурсы. Исследован основной набор бизнес-процессов отдела продаж предприятия оптовой торговли, на основании чего выявлена техническая возможность привлечения фриланс-ресурсов в осуществление практически всех бизнес-процессов отдела, однако целесообразность лишь в тех, что предполагают непосредственный контакт с покупателями. Проанализированы условия реализации трудового потенциала фрилансера, особенности и проблемы удаленной занятости. С помощью системы финансовых и нефинансовых оценочных показателей KPI выявлен положительный эффект, который создают фриланс-специалисты по продажам для предприятия оптовой торговли по всем предложенным показателям.

Ключевые слова: *бизнес-процесс, фриланс, фрилансер, фриланс-ресурс, эффективность, оптовая торговля.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *4.* ***Библ.:*** *13.*

Гейдор Алла Петровна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов предприятия, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)*

E-mail: *a.heidor@knute.edu.ua*

ORCID: *http://orcid.org/0000-0002-5098-0882*

Researcher ID: *http://www.researcherid.com/N-9766-2016*

Кураченко Анна Юрьевна *– магистр, факультет информационных технологий, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)*

E-mail: *anna.kurachenko3@gmail.com*

ORCID: *http://orcid.org/0000-0001-7638-4926*

UDC 331.526-057.13:005.13
JEL: M21; J64

Heidor A. P., Kurachenko A. Y. The Freelance Resources in the System of Business Processes of Enterprise

The article takes into consideration classic approaches to the interpretation of the concept of «business process», the basis of which is the transformation as a result of the input-to-output business process. Based on the upgraded scheme of the business process, its essence is defined taking into account the creation of value for the internal or external client. The typology of scientific approaches to improving the efficiency of the enterprise's business processes is presented, which is supplemented by the need to optimize the use of the resources involved. This article also explores the concept of freelance resources that allow enterprises to redefine their relationship as an employer with workers to improve its own performance as a business process system. Features of the remote form of labor organization are considered. Tendencies in attracting freelancers both in Ukraine and the world are analyzed. The issue of the education level, gender inequality and age distribution in the sphere of freelancing is considered. It is identified that a domestic freelancer is usually a man under the age of 35 with higher education, and the rapid development of freelancing in Ukraine is caused by demographic changes, new technologies and the transformation of the working paradigm. The income of freelancers, their average monthly earnings, compared to full-time employees, is specified, on the basis of which the authors specify the possibility of saving wages for enterprises attracting freelance resources. The main set of business processes of the sales department of a wholesale enterprise is researched, on the basis of which the technical possibility of attracting freelance resources into the implementation of almost all business processes of the department is identified, but of expediency are only those that involve direct contact with buyers. The terms of implementation of the freelancer's work potential, features and problems of remote employment are analyzed. Using the system of key performance indicators for the financial and non-financial valuation has identified the positive effect created by freelancing sales specialists for the wholesaler according to all the indicators proposed.

Keywords: *business process, freelance, freelancer, freelance resource, efficiency, wholesale.*

Fig.: *2.* ***Tabl.:*** *4.* ***Bibl.:*** *13.*

Heidor Alla P. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Economics and Finance of Company, Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)*

E-mail: *a.heidor@knute.edu.ua*

ORCID: *http://orcid.org/0000-0002-5098-0882*

Researcher ID: *http://www.researcherid.com/N-9766-2016*

Kurachenko Anna Yu. *– Master, Faculty of Information Technology, Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)*

E-mail: *anna.kurachenko3@gmail.com*

ORCID: *http://orcid.org/0000-0001-7638-4926*

На сьогодні успішне й ефективне функціонування будь-якого бізнесу ґрунтується на динамічному розвитку ринку товарів і послуг, на оперативній реакції стосовно швидкозмінних вимог зовнішнього середовища виробничих відносин і підтримці власної конкурентоспроможності. Всі ці фактори вказують на потребу у пошуку нових шляхів, які дозволять підвищити ефективність управління процесами всередині підприємства, зокрема за рахунок використання фріланс-ресурсів. Тому постійний моніторинг і вдосконалення бізнес-процесів є доволі актуальним питанням і потребує ретельного дослідження.

Науковці зосередились на дослідженні й активному вивченні бізнес-процесів ще у 90-х рр. XX ст. Адже всі новітні технології та методи, що дозволяли управляти бізнес-процесами, потребували певної систематизації та структурування задля формування автоматизованого управління. Саме тому питанням визначення сутності бізнес-процесів і шляхів підвищення ефективності системи бізнес-процесів присвячено велику кількість наукових праць і досліджень зарубіжних і вітчизняних учених: М. Хаммера, Дж. Чампі, Дж. Харрінгтон, А.-В. Шеєр, М. Робсона, Ф. Уллаха, Ф. Гуяра, Е. Демінга, Б. Андерсена, С. Ільдеменова, В. Єліферова, В. Рєпіна, С. Рубцова, Е. Попова, Ю. Тельнова, С. Ніканорова, Е. Чернецова, В. Радіковского, В. Ільїна й ін.

Питання фріланс-ресурсу розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Д. Стебков, А. Шевчук, М. Гурова, Н. Солярчук, А. Дощенко, М. Седляр, В. С. Харченко, О. Кузьмін, М. Рой, Д. Смалбоун, А. Бьока, С. Крістоферсон, Т. Малоун, Р. Лаубахер, Дж. Сапсед, Р. Камерані, М. Масуччі, М. Хаммер та ін. Однак питання щодо удосконалення систем бізнес-процесів підприємств шляхом залучення фріланс-ресурсів розкриті недостатньо, що потребує нових наукових підходів.

Метою дослідження є визначення сутності поняття бізнес-процесів, вивчення методів і шляхів підвищення їхньої ефективності, теоретична ідентифікація фрілансерів та вивчення ефекту, який створюють фріланс-ресурси для компаній.

Сучасний етап досліджень, що стосується управління підприємством, вказує на наявність двох принципів управління: функціонального та процесного. Сутність функціонального управління зводиться до здійснення контролю працівників над виконанням ними своїх функцій та обов'язків, при чітких вказівках експерта. Професійна кваліфікація керівника – це параметр, що є показником ефективності за цього принципу управління [1].

Стосовно процесного підходу, його термінологія на сьогодні до кінця не затвердилась. Зокрема, не існує єдиного визначення сутності «бізнес-процесу». Найбільш правильним, на нашу думку, доцільно вважати таке визначення, яке включає не тільки виконання певних функцій, а й обов'язкове досягнення цілей разом зі створенням цінності для споживача. Усі бізнес-процеси, на яких побудовано підприємство, створюють єдину систему, яка прагне не просто отримати прибуток, а сповна задовольнити потреби споживачів, створюючи споживчу цінність виробленого товару. Вважаємо, що саме це дасть можливість бізнесу отримати необхідний обсяг прибутку, що задовольнить його власника.

Поняття «бізнес-процесу» трактується науковцями по-різному. Вже свого роду класичними можна назвати визначення бізнес-процесів, що дали М. Хаммер та Дж. Чампі, а також А.-В. Шеєр.

Так, М. Хаммер та Дж. Чампі запропонували під бізнес-процесами розуміти сукупність різних видів діяльності, у рамках яких «на вході» використовується один або більше видів ресурсів, а на «виході» створюється продукт, що становить цінність для споживача [2]. За визначенням А.-В. Шеєра: «Бізнес-процеси – це пов'язаний набір повторюваних дій (функцій), які перетворюють вхідний матеріал і/або інформацію на кінцевий продукт (послугу) відповідно до заздалегідь встановлених правил» [3]. З цих визначень випливає спільна думка щодо перетворення входу на вихід в результаті здійснення бізнес-процесу. Проте вчені не розкривають, під впливом чого це перетворення відбувається.

Тому для кращого розуміння сутності бізнес-процесу доцільно розглянути узагальнену його схему, що включає набір основних атрибутів: вхідні та вихідні елементи, ресурси, управлінські механізми, споживач (рис. 1) [4].

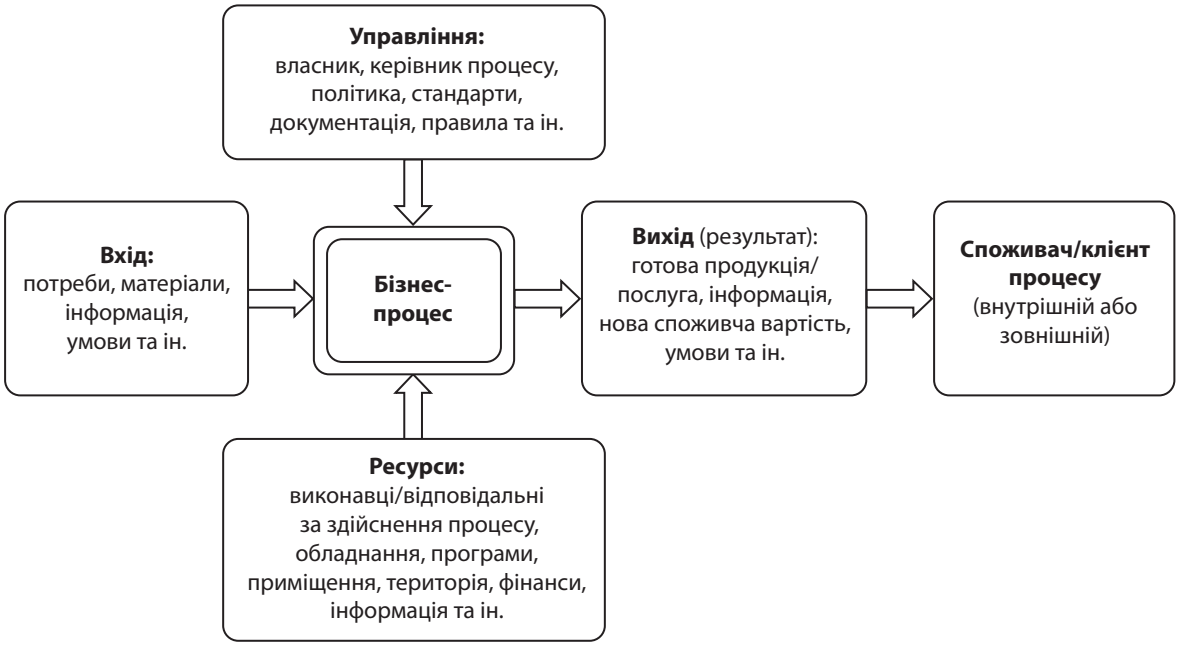

Рис. 1. Узагальнена схема бізнес-процесу

Джерело: побудовано авторами на основі [4].

Отже, пропонується таке трактування поняття бізнес-процесу: це сукупність безперервних і взаємопов'язаних видів діяльності, які є ключовими у створенні споживчої цінності, що спрямовані на перетворення одного або декількох вхідних елементів з використанням необхідних ресурсів та під впливом управлінських механізмів на вихід (результат), що має цінність для внутрішнього або зовнішнього клієнта.

Серед сучасних підходів, що дозволяють підвищувати ефективність бізнес-процесів, можна виділити такі (табл. 1).

Вагому роль у підвищенні ефективності здійсненні бізнес-процесу можна надати оптимізації використання ресурсів, що необхідні для його здійснення, у тому числі трудових.

Інститути праці та способи регулювання взаємовідносин між роботодавцем і робітником, що

Таблиця 1

Типологія наукових підходів підвищення ефективності бізнес-процесів

Автор, джерело	Підходи
Харрінгтон Дж. [5]	– Короткострокові: Методика швидкого аналізу рішення (FAST) – Довгострокові: 1. Бенчмаркінг процесу 2. Перепроєктування процесу 3. Реінжиніринг процесу
Теребух А. [6]	– Короткострокові: 1. Метод швидкого аналізу 2. Ідеалізація 3. Статистичне управління процесами 4. Аналіз робочих осередків 5. Метод структуризації функцій якості – Довгострокові: 1. Перепроєктування процесів 2. Спрощення 3. Бенчмаркінг 4. Реінжиніринг
Криворучко О. [7]	– Короткострокові, поступові: 1. Ідеалізація 2. Статистичне управління процесами 3. Розгортання функції якості – Короткострокові, кардинальні: 1. Швидкий аналіз рішення (FAST) – Довгострокові, поступові: 1. Спрощення 2. Аналіз робочих осередків 3. Інжиніринг 4. Кайдзен 5. Шість сигм – Довгострокові, кардинальні: 1. Перепроєктування процесу 2. Бенчмаркінг 3. Реінжиніринг процесу 4. Концентроване поліпшення процесу

Джерело: побудовано авторами на основі [5–7].

функціонували буквально декілька років тому, на сьогодні вже втрачають свою актуальність. На рівні підприємства будь-який бізнес-процес потребує врахування новітніх тенденцій, що дозволить більш ефективно реалізовувати стратегічний вектор розвитку та розширювати власний інноваційний потенціал [8].

Класичний інститут праці, в якому основними вимогами є: постійна зайнятість, жорстко затверджений графік роботи, стабільні нарахування на фонд оплати праці, пов'язані з системою соціального страхування, гарантії в соціально-трудовій сфері, – вступає у протиріччя, яке вимагає розвитку сучасних секторів економіки [8]. В результаті цього породжується поняття «фріланс», що дозволяє підприємствам переглянути свої взаємовідносини як роботодавця з робітниками задля підвищення ефективності свого функціонування як системи бізнес-процесів.

На думку Кузьміна О. Є., поняття «фрілансер» трактується так: «Фрілансер – це висококваліфікований незалежний професіонал, який не входить до штату організації, надає свої послуги для різних компаній без укладання довготермінових договорів» [9, с. 376].

У грудні 2019 р. платіжна платформа Payoneer провела масштабне опитування понад 7000 своїх ко-

ристувачів, які є фрілансерами у різних сферах своєї діяльності. При цьому 15 % опитаних респондентів – це фрілансери з України [10].

За результатами дослідження визначено середньомісячний дохід фрілансерів України та галузі їхньої діяльності (табл. 2). Важливо зазначити, що середня погодинна ставка за повний фріланс в Україні та світі складає 22 $. А середня погодинна ставка за частковий фріланс в Україні дорівнює 16 $, у світі – 19 $.

Таблиця 2

Середньомісячний дохід фрілансерів України [10]

№ з/п	Галузь діяльності	Середньомісячний дохід, $	№ з/п	Галузь діяльності	Середньомісячний дохід, $
1	Програмування	2100	7	Створення мультимедіа	950
2	Управління проєктами	1500	8	Копірайтинг	800
3	Контроль якості	1450	9	Графічний та веб-дизайн	800
4	Інформаційні технології	1300	10	Підтримка клієнтів	650
5	Маркетинг	1050	11	Продажі	650
6	Переклади	950	12	Фінанси	650

Якщо порівнювати роботу штатного фахівця контролю якості, то середньомісячний дохід складає 1500 $, перекладача – 1200 $, розробника – 2500 $. Отже, можна зробити висновок, що лише на оплаті праці фрілансерів компанія може значно зекономити, не беручи до уваги оплату страхування, відпусток, декретних відпусток тощо [11].

Що стосується гендерної нерівності, то кількість жінок-фрілансерів у світі значно поступається чоловікам. В Україні частка жінок складає 30 %, Північній Америці – 44 %, Європі – 28 %, Африці та Близькому Сході – 22 %. В Україні гендерна нерівність у доходах фрілансерів виражена більше, ніж у світі. Оскільки українські жінки отримують 74 % середньої погодинної ставки чоловіків, в той час як у світі цей розрив менше – 84 % [10].

Міленіали та покоління-Z очікувано складають найбільшу частину робочої сили як на міжнародному ринку фрілансу, так і в Україні – як найбільш активна та обізнана в новітніх технологіях частина населення (рис. 2) [10].

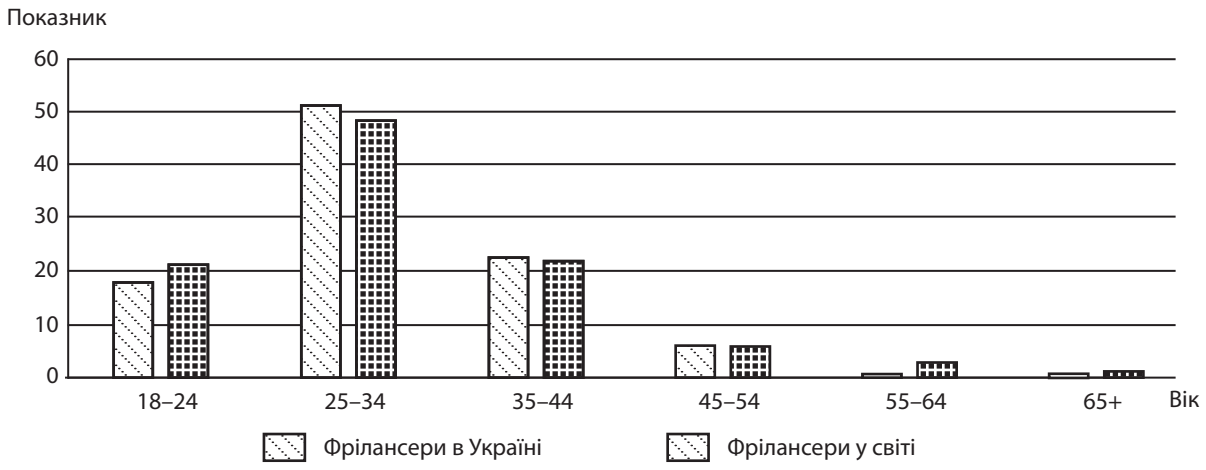

Рис. 2. Розподіл фрілансерів за віком [10]

У цілому досить помітно, що тенденції українського фрілансу збігаються зі світовими: найбільш зайняті фрілансом люди молодші 35 років, переважно чоловіки, задоволеність роботою дорівнює рівню річного прибутку. До того ж українські фрілансери в середньому більш освічені: 84 % мають повну вищу освіту, в той час як глобально цей показник складає лише 79 %. Отже, стрімкий розвиток фрілансу викликаний демографічними змінами, новими технологіями і трансформацією робочої парадигми [10].

Нині більшості підприємствам з метою підвищення ефективності своєї діяльності як системи бізнес-процесів варто звернути увагу на залучення працівників на основі фрілансу. Адже сучасні технології дозволяють виконувати роботу віддалено не менш ефективно, ніж в офісі. Серед компаній найбільш затребуваними професіями є ті, що пов'язані з виробництвом і переробкою інформації, наданням послуг у вигляді проєктів. Міжнародні платіжні платформи значно полегшують отримання платежів

у будь-якій валюті від клієнтів з будь-якого куточка світу [12].

Проаналізуємо більш детально можливість і доцільність залучення фріланс-ресурсів як виконавців бізнес-процесів підприємствами оптової торгівлі (табл. 3).

Отже, проаналізувавши бізнес-процеси відділу продажу підприємства оптової торгівлі, можна зробити висновок, що можливості виконання роботи віддалено є доволі великими – у 8 із 9 бізнес-процесів першого рівня.

Але якщо більш детально розглянути бізнес-процеси другого рівня, то одразу стає помітним той факт, що не завжди доцільно залучати фріланс-фахівців до тих процесів, де технічно це можна реалізувати.

Таблиця 3

Фріланс-ресурси в системі бізнес-процесів відділу продажу підприємства оптової торгівлі

Бізнес-процес першого рівня	Бізнес-процеси другого рівня	Можливість виконання роботи віддалено	Доцільність використання фріланс-ресурсу
1	2	3	4
Виконання замовлення покупців	обробка замовленн	+	–
	виставлення рахунку;	+	–
	підготовлення та оформлення документів	–	–
	контроль виконання замовлення	+	–
Контроль дебіторської заборгованості	контроль оплати рахунків	+	–
	контроль простроченої дебіторської заборгованості	+	–
	аналіз дебіторської заборгованості покупців	+	+
Бізнес-процес першого рівня	Бізнес-процеси другого рівня	Можливість виконання роботи віддалено	Доцільність використання фріланс-ресурсу
Робота з претензіями покупців	обробка претензій	+	–
	узгодження претензій покупця	+	–
Укладання договорів з покупцями	визначення покупців для укладання / продовження договору	+	–
	прийняття та узгодження рішення про укладання / продовження договору	–	–
	підготовка проєкту договору	–	–
	підписання договору з покупцем і підприємством	–	–
	реєстрація договору	+	–
	передача договору на оперативне зберігання	+	–
Розвиток клієнтської бази	пошук нових покупців	+	+
	аналіз бази даних покупців	+	+
Обслуговування покупців	розсилка інформації про нові товари та послуги підприємства	+	+
	отримання від покупців запитів про товар	+	+
	консультування покупців	+	+
	оформлення та відправлення комерційних пропозицій (за запитом покупців)	+	–
Маркетингові дослідження	визначення проблеми	+	+
	розробка підходів до вирішення проблеми	+	+
	розробка плану маркетингового дослідження	+	+
	реалізація плану досліджень	+	+
	проведення опитування покупців	+	+
	обробка і аналіз даних	+	+
Планування продажу	аналіз обсягів і динаміки продажу підрозділу	+	–
	прогнозування обсягів продажу підрозділу	+	–
	аналіз і коригування прогнозів продажу	–	–

Закінчення табл. 3

1	2	3	4
	розроблення та узгодження планів продажу	–	-
Управління підрозділом	планування доцільності підрозділу	–	-
	контроль діяльності підрозділу	–	-

Джерело: побудовано авторами на основі [13].

Відділу продажу варто використовувати працю фрілансерів, насамперед при безпосередньому контакті з покупцями. Адже клієнтська база завжди потребуватиме постійного поповнення, аналізу та консультацій стосовно стандартних чи нових товарів і послуг. У такому випадку мотиватором для фріланс-фахівців завжди буде заробітна плата, адже вона напряму залежить від кількості залучених покупців і якості наданих консультацій.

Важливо зазначити, що проводити аналіз дебіторської заборгованості, формувати по ній звітність підприємству вигідно шляхом залучення працівників, які надаватимуть дані послуги віддалено. Оплата праці в такому випадку залежатиме від швидкості та достовірності проведеного аналізу.

Також підприємству оптової торгівлі доцільно делегувати обов'язки стосовно маркетингових досліджень спеціалістам, що надають свої послуги на основі аутсорсингу, поза штатом. У такому випадку фахівці сповна здатні розробляти підходи до вирішення проблем, формувати план і реалізовувати маркетингові дослідження, проводити опитування покупців та аналізувати отримані дані – віддалено. Оскільки необхідність у дослідженнях такого типу є не постійною, а періодичною, то мотивацією для спеціалістів є швидке та якісне закриття проєкту, що дозволить отримати гідну оплату своєї праці. В результаті, залучення до виконання бізнес-процесів фрілансерів підприємства такого типу зможуть значно зменшити витрати на утримання працівників.

Використовуючи систему фінансових і нефінансових оціночних показників KPI (key performance indicators, ключові показники ефективності), визначимо, який ефект створюють фріланс-фахівці для компаній. Для прикладу візьмемо фахівців з продажу у сфері оптової торгівлі (табл. 4).

Отже, ефект, який створюють фріланс-фахівці для компаній, є доволі помітний та позитивний. Використовуючи працю фріланс-фахівців, будь-яка компанія буде позбавлена необхідності оплати штатних витрат, таких, що пов'язані зі страхуванням, оплатою відпусток; декретних відпусток тощо. Зникне необхідність вирішення ймовірних конфліктів всередині штату. Буде змога відійти від стандартних жорстких графіків роботи тощо. Тобто переваг від використання фрілансерів доволі багато. І саме головне те, що кожна з них має позитивний вплив на ефективність систему бізнес-процесів компанії за рахунок скорочення витрат на утримання працівників і підтримки результативності на потрібному рівні.

Таблиця 4

Ефект фрілансу для компаній

Показник	Фрілансер	Штатний працівник
Заробітна плата	650$	720$
Додаткові штатні витрати (страхування, відпустка тощо)	–	+
Витрати на технічне забезпечення фахівців	–	+
Комунальні витрати на утримання приміщення	–	+
Витрати на тренінги та підвищення кваліфікації працівників	–	+

Джерело: побудовано авторами.

ВИСНОВКИ

На сьогодні будь-яке підприємство чи компанія прагне функціонувати на такому рівні, щоб задовольняти власні потреби (отримувати прибуток; створювати продукт чи послугу, що є цінною для споживача; ефективно використовувати наявні доступні ресурси; мати в штаті висококваліфікованих фахівців; мати змогу гідно оплачувати їх працю; бути корисним і потрібним суспільству; йти в ногу з часом стосовно розвитку новітніх і прогресивних технологій) та потреби споживача (мати можливість отримати якісний продукт чи послугу, яка є цінною для нього).

Досягнути таких вимог можливо лише в тому випадку, коли всередині компанії добре налагоджено систему бізнес-процесів. Одним зі шляхів, що дозволяє будувати внутрішні бізнес-процеси підприємства таким чином, щоб вони були більш ефективними, зокрема, з метою економії при виконанні періодичних робіт, нами визначено доцільність орієнтації компаній на гнучкі форми залучення працівників, що можливо з використанням фахівців на основі фрілансу.

Ринок фрілансу в Україні активно розвивається та набуває неабиякого розвитку, залучаючи постійно нових учасників, як з боку фахівців-виконавців, так

і з боку приватних осіб чи компаній. Задля більшого попиту, зацікавленості та захищеності у сфері фрілансу в Україні необхідно посилити регулювання на державному рівні, в чому вбачаємо перспективу подальших досліджень. І це значно підвищить соціальну активність фрілансерів, надавши їм можливість стати повноцінними учасниками суспільного життя. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. М. : Фаир-Пресс, 2003. 288 с.
2. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: a manifest of business revolution. New York : Harper Business, 1993. 223 p.
3. Шеер А.-В. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы. М. : Весть – МетаТехнология, 1999. 151 с.
4. Швиданенко Г. О., Ревуцька Н. В. Формування бізнес-моделі підприємства : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2013. 423 с.
5. Харрингтон Х., Харрингтон Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде. СПб. : Питер, 2004. 176 с.
6. Теребух А. А. Удосконалення управління бізнес-процесами на підприємствах України. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2015. № 25.7. С. 66–67.
7. Криворучко О. М. Інтегрований підхід до удосконалення бізнес-процесів підприємства. *Економіка транспортного комплексу.* 2018. № 32. С. 17–29.
8. Зайченко К. С. Ринок фрілансу в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Ефективна економіка.* 2017. № 12. С. 122–128.
9. Кузьмін О. Є., Солярчук Н. Ю. Фріланс та загальна характеристика фрілансера. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2012. Вип. 22.7. С. 375–380.
10. Як заробляють фрілансери в Україні та світі (інфографіка). URL: https://dyvys.info/2020/02/10/yak-zaroblyayut-frilansery-v-ukrayini-ta-sviti-infografika/
11. Work.ua. URL: https://www.work.ua/
12. Тертичний О. О. Фріланс як сучасний вид трудових відносин. *Соціально-економічні питання.* 2016. № 55. С. 172–177.
13. Ільченко Н. Б. Моделювання бізнес-процесів підприємства оптової торгівлі. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2015. № 10. Ч. 2. С. 88–91.

REFERENCES

Druker, P. *Effektivnoye upravleniye. Ekonomicheskiye zadachi i optimalnyye resheniya* [Effective Management. Economic Challenges and Optimal Solutions]. Moscow: Fair-Press, 2003.

Hammer, M., and Champy, J. *Reengineering the corporation: a manifest of business revolution*. New York: Harper Business, 1993.

Ilchenko, N. B. "Modeliuvannia biznes-protsesiv pidpryiemstva optovoi torhivli" [Modeling of Business Processes of the Wholesale Trade Enterprise]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, vol. 2, no. 10 (2015): 88-91.

Kharrington, X., and Kharrington, Dzh. *Benchmarking v luchshem vide* [Benchmarking at Its Best]. St. Petersburg: Piter, 2004.

Kryvoruchko, O. M. "Intehrovanyi pidkhid do udoskonalennia biznes-protsesiv pidpryiemstva" [An Integrated Approach to Improving Business Processes of the Enterprise]. *Ekonomika transportnoho kompleksu*, no. 32 (2018): 17-29.

Kuzmin, O. Ye., and Soliarchuk, N. Yu. "Frilans ta zahalna kharakterystyka frilansera" [Freelance and General Characteristics of a Freelancer]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 22. 7 (2012): 375-380.

Sheer, A.-V. *Biznes-protsessy. Osnovnyye ponyatiya. Teoriya. Metody* [Business Processes. Basic Concepts. Theory. Methods]. Moscow: Vest - MetaTekhnologiya, 1999.

Shvydanenko, H. O., and Revutska, N. V. *Formuvannia biznes-modeli pidpryiemstva* [Formation of Business Model of the Enterprise]. Kyiv: KNEU, 2013.

Terebukh, A. A. "Udoskonalennia upravlinnia biznes-protsesamy na pidpryiemstvakh Ukrainy" [Improving Business Process Management at Ukrainian Enterprises]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 25.7 (2015): 66-67.

Tertychnyi, O. O. "Frilans yak suchasnyi vyd trudovykh vidnosyn" [Freelance as a Modern Type of Labor Relations]. *Sotsialno-ekonomichni pytannia*, no. 55 (2016): 172-177.

Work.ua. https://www.work.ua/

"Yak zarobliaiut frilansery v Ukraini ta sviti (infohrafika)" [How Freelancers Earn in Ukraine and the World (Infographics)]. https://dyvys.info/2020/02/10/yak-zaroblyayut-frilansery-v-ukrayini-ta-sviti-infografika/