(cc) BY

ЭКОНОМИКА

Меметова Эмине Эльдаровна
студентка
Иваненко Ирина Анатольевна
канд. экон. наук, доцент

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»
г. Симферополь, Республика Крым

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Аннотация*: в статье проанализированы сущность, формы и виды аутсорсинга в условиях усиления международной конкуренции. Выделены характерные черты аутсорсинга, преимущества и недостатки его использования в современных условиях.*

Ключевые слова*: аутсорсинг, бизнес-процессы, IT-аутсорсинг, предприятия, международная конкуренция.*

Актуальность темы: в условиях усиления международной конкуренции возникла объективная необходимость снижения затрат с одновременным повышением качества производимых товаров или предоставляемых услуг путем передачи части функций сторонним предприятиям или организациям. Такая практика появилась сравнительно недавно и получила название аутсорсинга (от англ. outsourcing: (outer-source-using) использование внешнего источника/ресурса)).

Целью данного исследования является изучение сущности и современных форм аутсорсинга в условиях конкуренции на мировом рынке.

Аутсорсинг как новую концепцию построения бизнеса часто называют феноменом 20-го века. Аутсорсинг рассматривается в первую очередь как инструмент оптимизации издержек предприятия, используемый менеджментом компании для повышения ее эффективности.

Естественная классификация аутсорсинга с экономической точки зрения должна осуществляться по критерию вида ресурсов (факторов производства), необходимых для выполнения соответствующих функций. В этом случае можно выделить следующие виды аутсорсинга: IT-аутсорсинг; аутсорсинг бизнес-процессов – АБП (BPO – business process outsoursing).

IT-аутсорсинг является новым видом аутсорсинга и еще полностью не изучен, то есть требует дальнейшего рассмотрения. Ведь практически все компании, как правило, начинают использование схемы аутсорсинга в самую первую очередь с IT-аутсорсинга, лишь затем переходят к остальным видам современного аутсорсинга.

Для производственных предприятий на аутсорсинг могут быть переведены такие функции: управление персоналом; бухгалтерский учет; маркетинг; реклама; логистика. Выделяют также производственный аутсорсинг, который предполагает, что компания отдает часть существующей цепочки производственных процессов или целиком весь цикл производства сторонней компании. Возможен также и вариант продажи ряда собственных отделений иным компаниям, и последующее взаимодействие происходит с ними уже непосредственно в рамках аутсорсинга.

Производственный аутсорсинг позволяет компании решить такие задачи:

– сосредоточиться на разработке совершенно новых продуктов и услуг для обеспечения конкурентного преимущества;

– увеличить гибкость производства;

– провести реинжиниринг производственного процесса и диверсификацию выпускаемой продукции.

Характерными чертами аутсорсинга являются [2, с. 33]:

1. Услуги и товары (являющиеся конечным продуктом исполнения функции, переданной аутсорсеру) предназначены исключительно для аутсорси, т. е. не являются стандартизированными, изготавливаются в соответствии с требованиями аутсорси, и не должны продаваться на открытом рынке.

2. Поставляемые аутсорсером товары и услуги производятся на условиях их гарантированной оплаты аутсорси (разумеется, в том случае, если они полностью соответствуют спецификациям). Это минимизирует риски аутсорсера.

Участниками сделки аутсорсинга могут быть только юридические лица, а товары и услуги, поставляемые аутсорсером и являющиеся конечным результатом выполнения переданной ему функции (задачи), могут использоваться только в коммерческих целях (т.е. для последующей перепродажи, для производства конечной продукции или для обеспечения ведения хозяйственной деятельности).

Фирма обычно принимает решение об использовании аутсорсинговых услуг в расчете на то, что исполнение некоторых конкретных функций фирмой-подрядчиком является более качественным, эффективным и менее затратным, чем их исполнение в данной компании.

Таким образом, к преимуществам аутсорсинга относятся [3, с. 47]:

– сокращение управленческих издержек (в частности, экономия на оплате труда работников бухгалтерии);

– гарантированная ответственность за получение конечного результата;

– обеспечение высокого уровня качества услуг;

– оптимизация налоговых платежей.

Вместе с тем существуют и недостатки аутсорсинга, к которым следует отнести:

– риск сохранности имущества, утечки сведений конфиденциального характера;

– наличие малого количество рычагов управляющего воздействия, что в свою очередь может повлиять на снижение эффективности процессов и увеличение затрат на обслуживание.

В применении аутсорсинга компании разрабатывают собственные формы, классифицировать которые можно следующим образом [2, с. 35]:

1. *Полный аутсорсинг* предполагает, что фирма обеспечивает компанию-партнера необходимой документацией для проведения конкретных курсов обу-

чения. Компания-партнер со своей стороны качественно выполняет всю администраторскую работу, обеспечивает обслуживание каждого клиента, тиражирует и распространяет необходимую для обучения литературу, выставляет обязательные счета за обучение и точно управляет всем процессом платного обучения. Совместно с процессом обучения BPO применяется и для традиционных видов деловой активности, а именно для управления финансами, недвижимостью, кадровым набором сотрудников, административными функциями и документооборотом.

2. *Частичный аутсорсинг* может проявляться только при изготовлении различной дорогостоящей продукции (например, бытовая техника) и включать переадресацию конкретного пакета функций другой фирме или созданной для этой цели дочерней компании, поскольку опыт, который накопился ими в определенных областях производства, позволяет получить из этого какую-никакую выгоду. Использование возможностей аутсорсинга позволяет фирмам устранить традиционную рыночную конкуренцию, в частности ценовую, а также потенциальную угрозу инноваций и других форм конкуренции со стороны третьих фирм.

3. *Усовершенствованный аутсорсинг*. Данная форма аутсорсинга представляет собой совершенно новое его направление. Компании, занимающиеся аутсорсингом, постоянно вкладывают средства в инновационные технологии и работают над совершенствованием методологии. Кроме того, работая с большим количеством клиентов, они сталкиваются с аналогичными проблемами, тем самым приобретая значительный опыт. Решение о том, куда инвестировать средства, – одно из важнейших и принимается на самом высшем уровне управления.

Таким образом, аутсорсинг снижает необходимость инвестирования средств в развитие основных фондов, связанных с второстепенными и непрофильными функциями. Кроме того, он может улучшить определенные финансовые показатели компании, так как отпадает необходимость показывать отдачу от вложения капитала в отдельные виды деятельности [4].

На основе вышесказанного можно утверждать, что грамотное использование компанией аутсорсинговых услуг способно привести к повышению качества производимой продукции или предоставляемых услуг при одновременном снижении затрат на производство и реализацию, а, следовательно, и повысить ее конкурентоспособность на рынке.

Список литературы

1. Дж. Брайан Хейвуд. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ – Outsourcing Dilemma, The: The Search for Competitiveness. – М.: «Вильямс», 2004 – 176 с.

2. Михайлов Д.В. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. Учебное пособие. – М.: КноРус, 2006 – 133 с.

3. Гуреева М.А. Основы правового обеспечения аутсорсинга в России // Social Science Electronic Publishing. – 2011 – №5 – С. 22–37.

4. Грибанов А.В. Повышение конкурентоспособности предпринимательской структуры на основе организации аутсорсинга: Дис. … канд. экон. наук: 08.00.05 – СПб., 2005 – 136 с.

5. Виды и формы аутсорсинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusconsult.ru/common/news/news_244.html