

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Голубцов Илья Александрович*

студент

ФГБОУ ВПО «Владивостокский государственный

университет экономики и сервиса»

г. Владивосток, Приморский край

### **АУТСОРСИНГ КАК СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ**

*Аннотация:* в данной статье рассмотрен такой инструмент управления ресурсами организации как аутсорсинг, автор анализирует его историю возникновения в России, правовое регулирование вопроса. Автором также приводится основная классификация и перспективы развития аутсорсинга.

*Ключевые слова:* аутсорсинг, минимизация затрат, способ минимизации затрат.

В мировой практике ведения бизнеса есть один очень яркий пример того, что, какой бы успешной не была бы компания, выполнять все функции, необходимые для создания высокотехнологичной продукции «с нуля», самостоятельно невозможно. Американский промышленник Г. Форд с самых первых шагов в построении своей империи стремился к самодостаточности бизнеса. В собственности его компании были угольные шахты, железнорудные месторождения, стеклотрувные фабрики, торговый флот, плантации каучука и десятки других видов предприятий. Это был один из самых грандиозных в истории проектов вертикальной интеграции.

Однако собственная сбытовая сеть не смогла справиться с набранными объёмами производства. Форду пришлось использовать сеть независимых торговых агентов. К большому удивлению оказалось, что деятельность дилеров эффективнее и экономнее собственной сбытовой сети.

Вскоре приоритеты в общекорпоративной стратегии сместились от контроля на основе собственности к контролю на основе управления партнёрскими

отношениями. Такая смена стратегической ориентации позволила сосредоточить финансовые ресурсы компании на развитии её ключевой сферы компетенции – производстве. Сам Генри Форд из анализа всей этой ситуации вынес такой урок: ни одна фирма не может быть самодостаточной [2].

Самодостаточность – это возможность производить и реализовывать продукцию предприятия исключительно собственными средствами. Однако, существует метод, когда компания использует сторонние ресурсы в своих целях.

Аутсорсинг – это особые договорные отношения компаний, в которых компания-клиент делегирует выполнение части своих неосновных функций аутсорсеру. Другая сторона аутсорсинга рассматривается как использование сторонних ресурсов: трудовых, капитальных, информационных. Пожалуй, единственные ресурсы, которые нельзя привлечь со стороны это время и предпринимательские способности.

Аутсорсер – фирма, поставщик услуг аутсорсинга. Основными признаками аутсорсинговой организации является выделение в бизнесе ключевого процесса оказания услуг, являющихся для других организаций вспомогательными, как основной вид деятельности.

Зарождение процессов, подобных аутсорсингу, наблюдалось ещё в глубокой древности. Наёмные армии стали прообразом аутсорсинговых организаций, а если учесть, что экономика до наступления эпохи потребления была завязана на ведении войны, то и вовсе единственным способом минимизации затрат в экономике государств. Содержание собственной армии является одной из основных задач государства, но только в целях обороны. Завоевательные войны являлись дополнительными, сопутствующими целями армии. В такой задаче применение наёмных подразделений из числа иностранных граждан было экономически целесообразно, ведь, уходя в завоевательные походы свободные граждане государства, а в древности в армии служили в основном свободные граждане, не могли заниматься возделыванием полей и вообще какой-либо хозяйственной деятельностью. Один крестьянин в поле за один сезон приносил большой доход казне,

нежели стоила оплата жалования одного иностранного наёмника на тот же период.

Со временем значение армий «на аутсорсинге» только возрастало, их организованность возрастала, усложнялась система заключения контрактов, ограничивающих бесчинство наёмников. Однако период первой половины двадцатого века является временем роста национального самосознания и отмирания наёмнических структур. Воевать за чужую страну и на чужой земле стало постыдным. Наемные организации трансформируются в охранные организации.

В процессе принятия управленческого решения о целесообразности делегирования части функций фирмы необходимо убедиться в выгодности такой операции, ведь основной причиной применения аутсорсинга является минимизация затрат. Основанием применения аутсорсинга является превышение затрат на самостоятельное осуществление функции над затратами на оплату услуг компании аутсорсера.

Мировая практика аутсорсинга доказала, что его применение помогает компаниям решить проблемы функционирования и развития путем сокращения издержек, увеличения приспособляемости к условиям внешней среды, улучшения качества продукции и услуг, уменьшения рисков [1].

В подавляющем большинстве случаев реализация аутсорсинговых услуг регулируется нормами, описанными в главе 39 «Возмездное оказание услуг» гражданского кодекса РФ. По договору возмездного оказания услуг исполнитель (организация-аутсорсер) обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги [3]. Правила главы 39 ГК РФ применяются к договорам оказания консультационных услуг, информационных, аудиторских, услуг по подбору кадров и ИТ-поддержке. Оказание услуг без заключения договора или дочерними организациями (взаимозависимые организации с долей участия друг в друге более 25%) не считается аутсорсингом.

Сущность аутсорсинга заключается в концентрации внимания руководства на основную деятельность организации за счёт освобождения от обязанности организовывать дополнительные виды деятельности организации: кадровый и бухгалтерский учёт, обеспечение безопасности, маркетинг и рекламу, обслуживание основных средств и информационную поддержку деятельности.

Кроме разгрузки управленческого аппарата аутсорсинг преследует так же цель минимизации затрат. Организация-аутсорсер несёт меньшие издержки при реализации своих услуг, чем другие организации, для которых услуги аутсорсера не являются основной деятельностью. Достигается это за счёт эффекта масштаба, большей квалификации, налаженной сети поставщиков и др.

### **Список литературы**

1. Самарина В.П. Экономка организации / В.П. Самарина – М.: Кнорус, 2010. – 319 с.
2. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг – высокие технологии менеджмента / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая – М.: Инфра-М, 2010. – 320 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая, вторая, третья, четвертая: по сост. на 1 апреля 2013 г. – Новосибирск: Норматика, 2013. – 480 с.
4. Информация о классификации состава сотрудников предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kapr.ru>.
5. Информация об использовании рынка аутсорсинга в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://astra.ru>.