

МАЛАХОВА Е.И.,
Институт экономики и менеджмента
Национального авиационного университета,
кафедра международной экономики,
ст. преподаватель

АУТСОРСИНГ – ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Анотація. Розглянуто нова ефективна форма ведення бізнесу, така як аутсорсинг. Представлені нові підходи до визначення аутсорсингу. Проаналізовано існуючі погляди вчених на проблеми аутсорсингу. Розглянуто види аутсорсингу в Україні і за кордоном.

Ключові слова: аутсорсинг, послуга, передача функцій, аналіз.

Аннотация. Рассмотрена новая эффективная форма ведения бизнеса, такая как аутсорсинг. Представлены новые подходы к определению аутсорсинга. Проанализированы существующие взгляды ученых на проблемы аутсорсинга. Рассмотрены виды аутсорсинга в Украине и за рубежом.

Ключевые слова: аутсорсинг, услуга, передача функций, анализ.

Abstract. We consider a new effective way of doing business, such as outsourcing. Some new approaches to the definition of outsourcing. Scientists analyzed the existing views on the issue of outsourcing. The types of outsourcing in Ukraine and abroad.

Keywords: outsourcing, favour, transmission of functions, analysis.

Аутсорсинг в настоящее время – не просто одно из экономических явлений. Это одна из важнейших тенденций современного развития, во многом определяющая развитие экономики в целом и изменения в разделении труда в наиболее развитых странах.

Аутсорсинг (outsourcing) в переводе с английского языка означает привлечение сторонних ресурсов, передача выполнения функций сторонней организации, передача функций, передача работы на сторону.

Инсорсинг — использование компанией собственных ключевых компетенций и ресурсов для расширения сферы собственной деятельности, включение в структуру бизнес-процессов компании функций, ранее выполняемых другими организациями.

В последнее время эффективной формой ведения бизнеса стал аутсорсинг. Это позволяет сконцентрироваться на стратегических и основных функциях предприятия, снизить издержки и приспособляемость к новым технологиям, повысить надежность и отказоустойчивость процессов выполняемых аутсорсером.

Сегодня под аутсорсингом понимается бизнес-технология, предусматривающая передачу сторонним специализированным компаниям (аутсорсинговым компаниям) процессов и функций внутри своего бизнеса вместе с ответственностью за результат выполнения этих процессов.

Аутсорсинг бизнес-процессов – сторонним компаниям передаются важные функции, такие, как управление персоналом, внутренний аудит, логистика, снабжение, финансы, бухгалтерия и другие функции. Поэтому в последнее время так популярны внешние аудиторы и бухгалтеры, юридические и налоговые консультанты, контролеры строительства.

ИТ-аутсорсинг получил распространение в связи с развитием информационных технологий в конце двадцатого века. Большинству компаний, как мелких, так и крупных, целесообразно поручить дело обеспечения своей работы ИТ-поддержкой специализированным компаниям. Это экономит время и средства.[1]

Производственно-хозяйственный аутсорсинг – один из наиболее распространенных видов аутсорсинга, по которому все заботы по эксплуатации объектов недвижимости, уборке помещений, рабочему питанию, управлению транспортным парком предприятия и т.д. ложатся на плечи аутсорсинговых компаний.

Существует еще промышленный (или производственный) аутсорсинг, когда предприятию выгоднее привлечь аутсорсера, чем вести производственный процесс своими силами. Так часто поступают производители электроники и телекоммуникационные компании.

Аутсорсинг офисной печати – использование техники специализированной компании для офисной печати. Переход на оплату за одну напечатанную страницу. За счёт использования более производительного оборудования возможно, аутсорсинговая компания снижает для себя текущие эксплуатационные затраты на расходные материалы, сервис. Она принимает на себя риски и затраты, связанные с эксплуатацией печатного оборудования, вплоть до замены в случае невозможности оперативного ремонта.

Аутстаффинг как подвид аутсорсинга по найму персонала для организаций. Есть три вида аутстаффинга: лизинг персонала (*staff leasing*), подбор временного персонала (*temporary staffing*) и выведение персонала за штат (*outstaffing*).

В первом случае возникают такие отношения, когда кадровое агентство заключает трудовой договор с работником от своего имени, после чего направляет его на работу на срок более 3 месяцев. Временный персонал подбирается для краткосрочных проектов – от одного дня до 3 месяцев. Как правило, это персонал, который набирается на период болезни или отпуска одного из штатных сотрудников, а также администраторы и обслуживающий персонал на выставках, ярмарках, конференциях. Выведение персонала за штат означает то, что кадровое агентство не подбирает персонал, а оформляет в свой штат уже имеющихся сотрудников компании-клиента, которые при этом остаются на прежнем рабочем месте.

Краудсорсинг (англ. *crowdsourcing, crowd* — «толпа» и *sourcing* — «использование ресурсов») — передача определённых производственных функций неопределённому кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключение трудового договора.[2]

Субконтрактинг (субконтрактация) — одна из форм производственного (промышленного) аутсорсинга, применяемый промышленными предприятиями для оптимизации производственных процессов. Заключается в том, что одно промышленное предприятие (контрактор) размещает на другом предприятии (субконтракторе) заказ на разработку или изготовление некоторой продукции, или на выполнение технологических процессов в соответствии с требованиями заказчика, позволяющее компании-контрактору выстроить более действенную и эффективную организационную структуру производства. Применение механизма субконтрактации (субконтрактинга) позволяет головному предприятию (контрактору) избавиться от непроизводительных издержек на содержание недогруженных производственных мощностей и сконцентрировать усилия на важнейших задачах — технологическом перевооружении, обновлении модельного ряда выпускаемой продукции. Субконтракторы (как правило, малые и средние предприятия), выполняя работы по субконтрактам, достигают высокого уровня загрузки оборудования и высокой производительности. Применение механизма субконтрактации позволяет оптимизировать процесс производства и существенно повысить конкурентоспособность, как на уровне предприятия, так и на уровне региона.

Прекаризация (от англ. *precarious* и лат. *precarium* — сомнительный, опасный, рискованный, негарантированный, нестабильный, стоящий на песке) — трудовые отношения, которые могут быть расторгнуты работодателем в любое время, также дерегуляция трудовых отношений и неполноценная, ущемленная правовая и социальная гарантия занятости. Это явление охватило значительную часть наемных работников и в связи с этим высказывается точка зрения, что на смену понятию «пролетариат» пришло новое понятие — «прекариат».

Преобразование ранее гарантированных трудовых отношений в существенно негарантированные и незащищенные (прекаризация) включает такие виды занятости, как подрядная работа, трудовой контракт на ограниченный срок, занятость на неполное рабочее время при малых или вообще отсутствующих социальных гарантиях, мнимо самостоятельный труд, работа по вызову и т.д. К прекаризации также можно отнести так называемый заемный труд (аутстаффинг, лизинг персонала). Его суть в том, что специализированная коммерческая фирма (зачастую частное агентство занятости) нанимает в свой штат работников, временных или постоянных, исключительно для выполнения заказов на услуги этих работников.

Прекаризация фактически приводит к ограничению ответственности работодателя за персонал, который ему приносит прибыль. Подверженных прекаризации работников стали даже называть прекариатом. [4,5]

Наиболее болезненно прекаризация сказалась на профсоюзах. Так например в США численность членов профсоюзов упала до самого низкого уровня за последние 70 лет.

ODM (англ. *original design manufacturer*) — производитель изделия, которое создается по его собственному оригинальному проекту, а не по лицензии.

ODM-контракт — вид сотрудничества двух компаний, при котором одна компания заказывает другой разработку и производство некоторого товара (например, техники, или программного обеспечения и др.), а выпускает в продажу его потом уже под своей торговой маркой.

Таким образом, ODM-контракт отличается от OEM-контракта тем, что в первом случае заказчик размещает заказ не только на изготовление, но и на разработку изделия, а во втором — только на изготовление, а разработкой и дизайном занимается сам.

Аутсорсинг широко используется в практической деятельности предприятий стран с развитой рыночной экономикой (примерами могут служить такие компании, как Dell, Nike, Ford, Compaq, General Motors, Chrysler), также применяют в странах, где рыночные отношения только сформированы и развиваются, в частности в России (например Лукойл).

Обобщая существующие взгляды ученых на проблемы аутсорсинга, целесообразно описать видение сущности аутсорсинга как: передача непрофильных функций сторонним организациям; способ взаимодействия между хозяйствующими субъектами; стратегии управления компанией; способ повышения конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, можно выделить следующие подходы к определению аутсорсинга:

- функционально-ориентированный;
- кооперационный;
- управленческий;
- инструментальный.

Аутсорсинг как функционально-ориентированный подход описывало много ученых, каждый из которых вкладывал в определение свое.

Аутсорсинг (по Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е.) – это передача традиционных не ключевых функций организации (таких, например, как бухгалтерский учет или рекламная деятельность для машиностроительной компании) внешним исполнителям-аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы.

Аутсорсинг (по Айвазян С.) – это передача определенных вспомогательных функций третьему лицу, которое специализируется в определенной области.

Аутсорсинг (по Лазареву А.) – это делегирование прав на предоставление непрофильных услуг сторонним компаниям.

Аутсорсинг (по Хейвуду Дж.) – это перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятий и всех связанных с ним активов в организацию поставщика услуг, который предлагает предоставить определенную услугу в течение определенного времени по оговоренной цене.

Аутсорсинг (по Михайлову Д.) – это процесс передачи стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса компании. Подрядчик адаптирует свои универсальные средства и знания с потребностями бизнеса конкретного заказчика и использует их в интересах заказчика за плату, которая определена стоимостью услуг, а не долей в прибыли.

Аутсорсинг (по Календжяну С.) – это отказ от собственного бизнес-процесса в течение оговоренного в договоре срока и приобретение услуг по реализации этого бизнес-процесса у другой компании.

Кооперационный аутсорсинг (Думная Н., Лебедева Н., Черемисин Т., Яковлев А.) – это одна из наиболее прогрессивных форм кооперации и характеризуется рядом отличительных черт и особенностей: стратегическим характером принятия решений; длительным сроком кооперации между партнерами; высоким уровнем доверия между партнерами и надежностью подписанных соглашений; наличием возможностей для выбора деловых партнеров (развитие отношений в конкурентной среде).

Аутсорсинг (Фридман Т.) – это один из десяти наиболее существенных факторов, определяющих характер развития мировой экономики на современном этапе.

Управленческий аутсорсинг (Аникин Б.) – это выполнение отдельных функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и др.). Или бизнес-процессов (организационных, финансово-экономических, производственно-технологических, маркетинговых) внешней организацией, обладающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочных отношений.

Аутсорсинг (Ивлев А.) – это организационное решение, которое оптимизирует конфигурацию бизнес-системы, исходя из параметров «качество-затраты-владения».

Аутсорсинг (Бравар Ж.-Л., Морган Р.) – использование материальных средств, имущества и знаний третьего лица с гарантированным уровнем качества, гибкости и ценности стоимостных критериев и оценок для предоставления услуг, которые ранее предоставлялись за счет внутренних сил компании, с возможным переходом имеющегося персонала поставщика услуг и(или) трансформации

ей(обновлением) процессов или технологий, поддерживающих бизнес. И все условия оговаривались контрактом.

Инструментальный аутсорсинг (Микале А.И.) – это инструмент усиления конкурентоспособности предприятия за счет концентрации на ключевых, исходя из рыночных условий, для предприятия компетенциях, функциях и/или бизнес-процессах.

Согласно функционально ориентированному подходу аутсорсинг рассматривается как процесс передачи некоторых второстепенных функций для уменьшения затрат компаний, имело место на начальных этапах развития аутсорсинга. Дальнейшая разработка проблемы показала необходимость рассматривать аутсорсинг в контексте взаимовыгодного сотрудничества для заказчика и поставщика аутсорсинговых услуг на основе специализации и кооперации. Фактически предлагаемые подходы не исключают, а дополняют друг друга. Так, в рамках третьего подхода авторы также описывают процесс передачи бизнес-процессов наружу, стратегический долгосрочный характер отношений между заказчиком и поставщиком услуг, но отмечают в качестве аутсорсинга как модели управления компанией. Для уточнения существующих подходов к определению аутсорсинга учеными был предложен инструментальный подход, в рамках которого аутсорсинг является инструментом достижения конкурентных преимуществ, связанных не только со снижением себестоимости продукции, а, в первую очередь, с необходимостью сконцентрировать внимание на основной деятельности – ядре бизнеса.[3]

По данным международного института аутсорсинга, выделяются 10 причин, по которым производители считают аутсорсинг выгодным:

1. сокращение и контроль издержек производства;
2. «фокусирование» компании;
3. получение доступа к лучшим мировым производственным технологиям;
4. освобождение внутренних ресурсов для других целей;
5. отсутствие в своей структуре нужного оборудования, знаний, технологий;
6. использование преимуществ ре-дизайна и привлечение специалистов;
7. сокращение неуправляемых факторов (нехватка комплектующих);
8. «освобождение» основных фондов;
9. разделение рисков;
10. дополнительный доступ к финансам (на фондовом рынке).

Отметим, что многочисленные перечни причин, опубликованные в различных источниках, практически полностью дублируют друг друга.

Международная ассоциация профессионалов аутсорсинга (IAOP) каждый год проводит рейтинг ста лучших компаний поставщиков услуг аутсорсинга. Компании оценивались по четырем важнейшим характеристикам: размер и рост, отзывы клиентов, организационную компетентность и возможности управления.

Международная ассоциация профессионалов аутсорсинга (IAOP) является глобальной, нормотворческой организацией по аутсорсингу, в ней более чем 110 000 членов и филиалов по всему миру.

Это первая и единственная глобальная организация членом- профессионалов по разработке стандартов для пользователей, поставщиков и консультантов аутсорсинговых услуг, а также и защитник аутсорсинга как отрасли. IAOP помогает организациям не только повысить качество аутсорсинга и улучшить показатель возврата инвестиций, но и расширить свои возможности в аутсорсинге.[8]

В сто лидирующих аутсорсинговых компаний входят компании уже зарекомендовавшие себя на этом рынке долголетней работой и новые компании которые только осваивают рынок. С 1 по 75 рейтинговую строчку занимают крупные и солидные компании, а с 76 по 100 новые развивающиеся компании стремительно завоевывающие рынок услуг. Большинство компаний занимаются широким спектром предоставления услуг. Наиболее примечательным оказалось то, что существуют компании предоставляющие услуги по методологии и инновациям, а так же появился новый вид услуг – аутсорсинг управления знаниями (КРО).

КРО предполагает управление процессами, которые требуют глубокого изучения или серьезной аналитической обработки данных, формирования и управления базами знаний, которые в последующем могут использоваться в том числе и для поддержки принятия решений. Аутсорсинг управления знаниями сейчас только начинает получать распространение на территории США.

Развитие научно-технического аутсорсинга в развитых странах уже обыденное явление, но в Украине развитие данного вида не представлено. Все что существует на данном этапе и в малых предложениях – управление проектами.

Список использованной литературы

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учебное пособие / Под ред. проф. Б.А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 2003.
2. Джефф Хау. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса = Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business. — М.: «Альпина Паблицер», 2012. — 288 с.
3. Календжян СО. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компании. М: Дело, 2003.
4. М. Дубов. Цель оправдывает средства. // Приложение к газете «Коммерсантъ». — 11.10.2006. — № 190 (3521).ОДМ
5. ХейвудДж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ/ Пер. с англ. М: ВИЛЬЯМС, 2002.
6. Lux IV. Outsourcing der Datenverarbeitung: von der Idee zur Umsetzung. Berlin: Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 1997.
7. Outsourcing: Eine strategische Allianz besondercn Typs/Hrsg. von W. Koe I ner-Fro st. Berlin: Erich Schmidt, 2000.
8. <http://www.iaop.org/content/23/152/2040/>
9. http://www.cio.com/article/40380/Outsourcing_Definition_and_Solutions?page=2