

Т.А. Дементьева

г. Донецк

АУТСОРСИНГ — ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важнейшими научными или практическими задачами

Предприятия в нынешних условиях выступают одним из важнейших институтов, которые обеспечивают развитие экономики, способствуют снижению безработицы, однако современное состояние развития предприятий характеризуется высокой степенью неустойчивости и нестабильности. Прежде всего, это обусловлено тем, что необходимой составляющей любого предприятия является затраты не только на введение основной хозяйственной деятельности, но и управление непрофильными функциями, которые не приносят прибыли, но являются крайне необходимыми для стабильного функционирования предприятия. Выживают и достигают успеха те предприятия, кто ведет свой бизнес наиболее эффективным способом, достигая при этом снижение операционных затрат при сохранении высокого качества товаров и услуг.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых начато решение проблемы и на которые опирается автор

Изучение работ украинских и российских ученых свидетельствуют об активном исследовании сущности и основных преимуществ аутсорсинга, как одной из эффективной формы взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса. Значительный научный вклад внесли: Бабий М. А., Думная Н. Н., Черемсин Д. В. и другие.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья

В ходе изучения работ [1–6], посвященных аутсорсингу, как одной из форм введения бизнеса, недостаточно раскрыты научные положения, которые освещают проблему применения аутсорсинга, его использования в условиях украинской экономики.

Формулирование целей статьи (постановка задачи) раскрытие сущности понятия аутсорсинг; сопоставление

общих и отличительных характеристик партнерских отношений; преимущества аутсорсинга; выделение причин, препятствующих распространению аутсорсинга во взаимоотношениях между предприятиями.

Основной материал исследования с полным обоснованием полученных результатов.

Действующие и вновь формирующиеся малые и средние предприятия функционируют либо в самостоятельном режиме, либо во взаимодействии с крупным бизнесом. Для национальной экономики определенный интерес представляет рассмотрение возможности внедрения новых форм взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса на основе принципов аутсорсинга. Под аутсорсингом понимается передача сторонним компаниям различных элементов хозяйственной деятельности головного предприятия.

Некоторые ученые [1], критически высказываются в отношении прогрессивных и зарекомендовавших себя положительными и устойчивыми результатами в развитых странах формул бизнеса, устанавливающих взаимоотношения крупных и малых предприятий. По их мнению, такие формы, как вертикальная структура кластеров, аутсорсинг, франчайзинг «отводят малому предприятию только и единственно вспомогательную роль, не говоря уже о том, что служат способами перекалывания на него издержек крупного предприятия и/или ограничивают его самостоятельность» [1, с. 53]. В противовес данному утверждению следует отметить, что вся экономика страны естественным образом распределена на крупные сегменты, такие как горно-металлургический комплекс, энергетика, машиностроение, в которых малый бизнес, имея в своем активе ограниченные возможности, может исполнять исключительно вспомогательные функции. Рыночные условия оставляют право выбора за каждым предприятием исполнять такие функции, находясь в определенной зависимости от головного предприятия или перейти в другой сегмент экономики, более соответствующий его техническим возможностям самостоятельного функционирования. Равноправие всех фигурантов бизнеса должно выражаться в отсутствии дискриминации или монополизма на рынке товаров и услуг, равных условиях доступа к государственному заказам, кредитным ресурсам, дифференцированном и обоснованном подходе к вопросам льгот и преференций. При этом организационные технологии, такие как аутсорсинг, заслуживают углубленного изучения с целью применения их в конкретных условиях сложившихся экономических отношений.

Период трансформации национальной экономики и необходимость в то же время соответствия динамике прогрессивных мировых тенденций обуславливает ускоренную адаптацию западных технологий и вновь открываемых формул бизнеса (аутсорсинг, франчайзинг и т. п.) к национальным условиям. Однако, даже «при самом успешном использовании заимствований модернизация оказывалась частичной и локальной» [1], и заграничный оригинал новшеств преобразовывался национальными особенностями иногда в своё «антиподобие». Главная причина — «в заданном ракурсе государственного взгляда на высокопроизводительный импортный образец, в том, что воспринимается производственно - техническая сторона и недооценивается творчески — динамический,

плохо управляемый административными методами человеческий фактор» [1]. Это утверждение относится к любым заимствованным в готовом виде западным технологиям, как промышленного назначения, так и организационного плана, таким как кластерные инициативы, аутсорсинг, франчайзинг и т. п. при недостаточном внимании со стороны государства к формированию «инновационной среды с её стимулами частного, индивидуального и группового интереса, реализующего себя в демократически — правовом поле» [1].

Насыщенность зарубежных рынков товарами и услугами, усиление конкурентной борьбы между товаропроизводителями на национальном и международном рынках, стимулирует активные поиски минимизации собственных затрат и концентрации внимания интеллектуальных ресурсов на стратегических направлениях бизнеса, отдавая при этом вспомогательные составляющие жизнедеятельности предприятий сторонним исполнителям на условиях аутсорсинга. Аутсорсинг предполагает более глубокие формы партнерских отношений между головным предприятием и исполнителями отдельных функций для этого предприятия, нежели традиционные контрактные соглашения. Для исполнения функций со стороны Заказчика аутсорсинговой компании могут быть передана определенная часть активов в форме долговременной аренды, либо продажа их на льготных условиях с обязательным исполнением договорных положений. Аутсорсинг в интеллектуально-творческих видах деятельности непременно связан с размытием, диффузией прав собственности на интеллектуальный продукт юридическими или физическими лицами, выступающими аутсорсерами, поскольку такой продукт согласно действующему законодательству принадлежит Заказчику. Существующее до сих пор состояние неопределенности и временности в предпринимательской среде, возможно, станет весомой мотивацией развития аутсорсинговых отношений между предприятиями различных размеров и форм собственности. Повышенные финансовые риски, определяемые таким состоянием предпринимательства, в значительной степени формируют схемы экономического поведения предприятий. Перераспределение возможных рисков между предприятиями — исполнителями с минимизацией собственных потерь — естественный стиль поведения отечественных предприятий. Это утверждение справедливо и для предприятий малого и среднего бизнеса, ориентирующихся в своём развитии в силу объективных причин на краткосрочную или, в лучшем случае, среднесрочную перспективу (1–3 года), когда совместное формирование производственного процесса на условиях аутсорсинга с головным предприятием являются более привлекательной альтернативой, нежели капитализация собственного производства.

Следует отметить, что в основе хозяйственных взаимоотношений различных предприятий лежат договорные отношения, согласованные участвующими сторонами и имеющие определенные степени свободы и поэтому выделить в «чистом виде» в отношениях предприятий кластерные связи, аутсорсинг, субподряд, франчайзинг и другие формы не представляется возможным. В реальности происходит переплетение элементов названных форм взаимоотноше-

ний субъектов с преобладанием тех или иных характерных признаков данных понятий, по которым и относят установившиеся связи к определенному типу (табл. 1.).

Неоспоримые преимущества, заложенные в идее аутсорсинга, оптимальным образом отвечают сложив-

шимся реалиям в национальной экономике и поэтому со стороны региональных властей и инфраструктурных подразделений предпринимательства необходима все-сторонняя пропаганда аутсорсинговых технологий в организации бизнеса. К преимуществам аутсорсинга относят следующие [5, с. 55; 5, с. 4]:

Таблица 1

Общие и отличительные признаки партнерских отношений [2; 3]

| Форма взаимодействия | Краткая характеристика | Отличительные признаки | Общие признаки |
|--|---|---|---|
| Кластер (от англ. cluster) | Это система взаимосвязанных предприятий, общественных и научных организаций и государственных органов, планирующих и координирующих свою деятельность в соответствии с единой целью, выраженной в повышении конкурентоспособности продукции, услуг кластера, на основе эффекта синергизма | 1. Предприятия (крупные, средние, малые) связаны единой целью (повышение конкурентоспособности, активизация инновационной деятельности) 2. Заинтересованность головного предприятия в развитии всех структурных подразделений входящих в кластер | 1. Договорные отношения 2. Концентрация на основном бизнесе 3. Снижение издержек головного предприятия 4. Гибкое реагирование на изменение рынка товаров, услуг. 5. Грамотные высокопрофессиональные привлеченные исполнители |
| Аутсорсинг (от англ. outsourcing – привлечение, когда это выгодно, к выполнению контрактной работы внешних соисполнителей) | Это способ ведения бизнеса, при котором сторонним предприятиям (аутсорсер) передаются это различные элементы хозяйственной деятельности головного предприятия | 1. Передача ответственности за выполнение функций. 2. Диверсификация не основной хозяйственной деятельности головного предприятия, между малыми и средними предприятиями | 6. Небольшие затраты на персонал (так как предполагает на договорных отношениях привлечения из различных институтов, организаций, предприятий высококвалифицированного персонала) |
| Субподряд (от англ. subcontract) | Вид производственной кооперации, в ходе которой одно предприятие (Заказчик) поручает другому (Подрядчик) осуществить изготовление некоторой продукции (услуг) | 1. Взаимодействие между крупными (Заказчиком) и малыми предприятиями (Подрядчик) | 7. Управление основной хозяйственной деятельностью сосредоточено в головном предприятии в рамках, которых могут выступать (крупное предприятие, заказчик, франчайзер) |
| Франчайзинг (от англ. franchise — привилегия) | Способ ведения бизнеса, при котором крупное предприятие (франчайзер) на возмездной основе передает права на использование своей торговой марки, патентов, лицензии, ноу-хау и других объектов интеллектуальной собственности (франшизу) независимым предпринимателям (франчайзи) | 1. Предоставление малым предприятиям техническую, организационную помощь и др. 2. Заинтересованность головного предприятия (франчайзер) в развитии малых и средних предприятий (франчайзи) | |

1. Возможность для руководства сосредоточиться на основном направлении бизнеса.
2. Уменьшение операционных затрат за счет передачи ряда функций внешнему подрядчику.
3. Оптимизация численности персонала.
4. Минимизация собственных рисков и возможность перераспределения своих ресурсов на основные направления бизнеса.
5. Использование высококвалифицированных специалистов, найм которых был бы слишком дорогим или нерациональным.
6. Внедрение передовых технологий через специализированную аутсорсинговую компанию.
7. Сокращение объемов инвестиций в не основные фонды.

По степени интеграции предприятие-аутсорсер с основным предприятием выделяют несколько видов аутсорсинга [5, с. 8]:

— функциональный, при котором степень влияния аутсорсера на бизнес заказчика минимальна. Так как выполняется определенный договором объем работы в согласованные с заказчиком сроки;

— аутсорсинг бизнес-процессов, включает передачу сторонней компании отдельных процессов, не являющихся для заказчика основными. Ими могут быть бухгалтерский учет, управление персоналом, реклама, логистика и т. п.;

Использование специализированной организации по ведению учета предполагает наличие договорной ответственности за ущерб в полном объеме, что является более привлекательной формой в сравнении с той ответственностью, которую несет главный бухгалтер в рамках трудового контракта за некомпетентные действия.

— производственно-технологический, при котором происходит передача сторонним организациям основных для компании бизнес-процессов.

Многие мировые брэнды в настоящий момент занимаются лишь проектированием, стратегией, контролем. По данным ВТО [6] в 1998 г. лишь 37 % стоимости выпускаемого в США автомобиля производилось на родине. При этом 30 % стоимости автомобилей направлялось в Южную Корею на сборку машин, 17,5 % — в Японию на покупку комплектующих и современных технологий; 7,5 % — в Германию за дизайн и т. д.

Причинами, препятствующими распространению аутсорсинга во взаимоотношениях предприятий являются [4, с. 56]:

1. Неинформированность и отсутствие общих знаний о принципах аутсорсинга и современных тенденций развития бизнеса.
2. Опасения потери контроля и разглашения технологических и иных коммерческих тайн.
3. Недостаточно высокий уровень менеджмента участвующих сторон, предполагающий профессиональное оперативное управление, четкий финансовый менеджмент и надежные механизмы контроля.

Выводы

1. Аутсорсинг можно рассматривать как очередную, более высокую ступень в сравнении с предыдущими формами развития отношений субъектов предпринима-

тельства, которая при профессиональном управлении может значительно повысить рентабельность бизнеса. Ведение хозяйственной деятельности с элементами натурализма, когда все функции жизнедеятельности выполняются внутри границ субъекта, должно в перспективе развиваться в сторону выделения и исполнения их специализированными сторонними организациями.

2. Преимущественное развитие аутсорсинг получает между крупными и малыми специализированными предприятиями, реже между средними и малыми. В качестве головного предприятия-заказчика могут выступать и малые предприятия, получившие юридические права на ведение определенных лицензионных видов деятельности, но не имеющие при этом собственных средств производства.

3. Существенной проблемой, препятствующей становлению аутсорсинговых отношений, с одной стороны является отсутствие информации для крупных предприятий о потенциальных возможностях малых предприятий, с другой стороны, большинство малых и средних предприятий не могут самостоятельно выйти на уровень высшего менеджмента крупных предприятий для обсуждения перспектив сотрудничества. Наиболее эффективным связующим звеном между различными экономическими агентами может выступать местная или региональная власть и авторитетные объединения предпринимателей.

4. Аутсорсинг позволяет предприятиям-заказчикам вести хозяйственную деятельность более прогнозируемо по качеству, срокам исполнения и с элементами гарантии (несправившегося аутсорсера можно довольно быстро заменить более достойным конкурентом).

5. Перераспределение экономических рисков между участниками, объединение потенциала активов предприятий, оптимизация производственных процессов и вследствие этого снижение себестоимости продукции, концентрация усилий и ресурсов головного предприятия на основном направлении бизнеса — неоспоримые преимущества аутсорсинга как формы взаимодействия различных предприятий.

Литература

1. Левин И. Средний класс, малый бизнес и власть / И. Левин // Мировая экономика и международные отношения. — 2006. — № 8. — С. 47–59;
2. Николаев М. В. О проблеме формирования кластеров в российской экономике (на примере алмазно-бриллиантового комплекса Якутии) / М. В. Николаев, И. Е. Егорова. — Проблемы современной экономики. — №3 (19). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.m-economy.ru>;
3. Марков С. Франчайзинг: решение проблем развития бизнеса / С. Марков // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — № 3. — С. 104–107;
4. Бабій М. А. Аутсорсинг як нова концепція ведення бізнесу / М. А. Бабій // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2007. — № 6 (35). — С. 53–57;
5. Думная Н. Н. Аутсорсинг как новая форма организации бизнеса / Н. Н. Думная, Д. В. Черемисин // Финансы Деньги Инвестиции. — 2006. — № 4. — С. 3–19;
6. World Trade Organization. Annual Report 1998. — Geneva: World Trade Organization (WTO), 1998.