

ционную активность организации, ее инновационную конкурентоспособность, принято разбивать на следующие группы: затратные; по времени; обновляемости; структурные. Однако не все методы оценки результативности инновационной деятельности могут быть применены к медицинским организациям. Критерий результативности инновационной деятельности в сфере медицинских услуг определяется избирательно. Остается мало проработанным вопрос о количественном оценивании (квантификации) инноваций. В составе эффективности нередко декларируются такая компонента, как социальная эффективность и другие качественные критерии, но методов их числового расчета не дается. Кроме того, экономическая эффективность инновационной деятельности может быть рассмотрена с позиции пациента.

Таким образом, инновационная стратегия только тогда является эффективной, когда реализация нововведений проходит по всем направлениям хозяйственной деятельности предприятия сферы медицинских услуг.

Литература

1. Гаджиев П.С. Экономика здравоохранения: Учебное пособие. – М.: Медицина, 2003.
2. Медицинский менеджмент. Под общ. ред. Н. С. Алексеева. Издательство: Бонниер Бизнес Пресс, 2007.
3. Управление и организация в сфере услуг. Теория и практика. Хаксевер К. и др. С-Пб: Изд-во Питер, 2002.
4. Шейман И.М. Теория и практика рыночных отношений в здравоохранении. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2008
5. Katarzyna Krot. Jakość i marketing usług medycznych Wydawnictwo: Wolters Kluwer, 2008
6. Eric N. Berkowitz. Essentials of Health Care Marketing. Jones & Bartlett Pub, 2006

References

1. Hajiyev, RS Health economics: the manual. - M.: Medicine, 2003.
2. Medical management. Under the general. Ed. NS Alekseeva Publisher: Bonnier Business Press, 2007.
3. Management and organization in the service sector. Theory and practice. Haksever K. et al Saint-Petersburg: Izd Peter, 2002.
4. Sheiman, IM Theory and practice of market relations in health care. M.: Izd HSE, 2008
5. Katarzyna Krot. Jakość i marketing usług medycznych Wydawnictwo: Wolters Kluwer, 2008
6. Eric N. Berkowitz. Essentials of Health Care Marketing. Jones & Bartlett Pub, 2006

АНАЛИЗ АУТСОРСИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Outsourcing analysis in the Republic of Belarus

Власюк Ю.А., к.э.н., доцент,

Корнилюк Г.Б., ассистент,

УО “Брестский государственный технический университет”, г. Брест

Yu.A.Vlasyuk, PhD, Associate Professor,

G.B. Kornilyuk assistant of Mamie,

Brest State Technical University, Brest

Статья посвящена характеристике и анализу аутсорсинга как механизма оптимизации деятельности компаний. Проанализирована специфика аутсорсинга в Республике Беларусь. Рассмотрены особенности IT-аутсорсинга и перспективы его развития в Республике Беларусь.

Ключевые слова: аутсорсинг, IT-аутсорсинг, поставщик услуг, показатели рынка.

The article illustrates the characteristics and analysis of outsourcing as a mechanism of company's activity optimization. There is analyzed the specifics of outsourcing in the Republic of Belarus. There examined the features of IT-outsourcing and the prospects for its development in the Republic of Belarus.

Keywords: outsourcing, IT-outsourcing, services provider, market indicators.

Аутсорсинг – результат современных направлений развития мировой экономики. Это механизм приспособления управления предприятием к рыночной среде, позволяющий стремительно вступать в новый бизнес с использованием всех имеющихся возможностей внешнего окружения. Аутсорсинг представляет собой способ оптимизации деятельности предприятия путем передачи некоторых процессов, ранее выполняемых самостоятельно, внешним специализированным исполнителям на договорной основе.

Производитель продукции или услуг под аутсорсингом понимает приобретение на стороне функций или результатов бизнес-процессов, которые ранее этот производитель выполнял самостоятельно. Со стороны аутсорсера, т. е. исполнителя, в рамках аутсорсингового проекта, аутсорсинг представляет область основных компетенций, наиболее важных интересов, приложения сил, увеличения доли рынка. Аутсорсер имеет те ресурсы, благодаря которым он способен предоставлять определенные услуги другим организациям. Поставщик услуг вправе развивать это направление своей деятельности в качестве варианта получения дополнительного дохода, однако предоставление услуг на основе аутсорсинга может выступать и основной деятельностью компании.

С помощью аутсорсинга крупные компании могут сэкономить значительную часть своего бюджета на разных этапах производственной цепочки ценности компании. Что касается компаний небольших и средних, то таковые вправе рассчитывать на получение услуг высокого качества по приемлемой цене. Те компании, которые только появляются на рынке, могут ускорить свой выход благодаря тому, что выполнение конкретных операций может быть начато в любой момент, согласно договору. Однако наиболее значимой причиной использования аутсорсинга является настойчивая потребность потенциального клиента в конкурентных преимуществах за счет уменьшения издержек, или возможность доступа к новейшим технологиям, или оптимизация управленческой структуры. При этом компания должна быть подготовлена к взаимоотношениям с поставщиком услуг.

На сегодняшний день аутсорсинг представляет собой разносторонний механизм бизнеса, т. к. его главной особенностью является возможность передачи аутсорсеру определенных процессов компании, как полностью, так и частично; как на длительный период, так и на небольшой период времени. Основным моментом при использовании аутсорсинга является тщательный анализ всей совокупности задач, которые решает компания, сопоставление задач с долгосрочными целями, для обозначения тех операций, которые следует передать аутсорсеру.

Для нынешнего этапа развития аутсорсинговых услуг характерно усиление воздействия процесса глобализации, показателем чего является в том числе расширение спектра новых стран и регионов мира, ранее не функционировавших на рынке аутсорсинговых услуг в качестве его ключевых участников.

Аутсорсинг в Беларуси в настоящее время находится в начальной стадии развития. Интерес к такой модели появился относительно недавно. Тем не менее, уже существуют компании, специализирующиеся на оказании услуг по схеме аутсорсинга: бухгалтерские, юридические, консалтинговые фирмы, ИТ-компании. Чаще всего на аутсорсинг передают информационные технологии, ведение бухгалтерии, расчет заработной платы, юридическое сопровождение деятельности, службу безопасности и иные виды деятельности. Лидером аутсорсинга в Беларуси выступает сфера информационных технологий.

За последние несколько лет Беларусь сумела стать одной из стран, предоставляющих качественные услуги в сфере ИТ-аутсорсинга и аутсорсинга НИ-ОКР. Использование возможностей аутсорсинга в Республике Беларусь вызывает определенный интерес у западных компаний. Бренд «белорусские прогамисты» уже известен многим зарубежным ИТ-компаниям.

Основным источником информации по рынку ИТ-аутсорсинга Беларуси выступает исследование Central and Eastern European Outsourcing Review 2011, подготавливаемое ассоциацией аутсорсинга Центральной и Восточной Европы (Central and Eastern European Outsourcing Association - СЕЕОА). По мнению специалистов данной ассоциации, рынок ИТ-аутсорсинга ЦВЕ может быть разделен на три сегмента. Первый составляют Украина, Румыния, Польша, Беларусь – страны-лидеры по росту рынка и числу специалистов. На эти страны приходится 80% всех услуг ИТ-аутсорсинга в регионе, поскольку крупные компании предпочитают передавать проекты на аутсорсинг именно сюда. Ко второму сегменту (развивающиеся рынки) относятся Болгария, Сербия, Словакия и др. страны, популярные среди заказчиков из западных стран. Так, например, немецкие компании предпочитают передавать на аутсорсинг ИТ-проекты в Чехию, а многие французские компании сотрудничают с румынскими провайдерами из-за языковых сходств. В третий сегмент входят Хорватия, Молдова, Латвия, Словения и Албания, привлекающие проекты со специфическими языковыми требованиями или основанные на личных контактах.

В 2008 году рост рынка ИТ-аутсорсинга составил около 8 процентов, что является минимальным результатом. С 2009 года среднегодовые темпы прироста составляют 24-25%. Такое стремительное развитие рынка ИТ-аутсорсинга позволило в 2011 году превысить полумиллиардную отметку, вплотную приблизившись к шестистам миллионам долларов.

Для того, чтобы всесторонне рассмотреть ИТ-аутсорсинг Беларуси, помимо объемов рынка и темпов его прироста, следует оценить и некоторые другие данные: количество компаний, численность работников, а также рэйты (средняя ставка заработной платы) компаний (табл 1).

Главным преимуществом, которым обладает белорусская ИТ-отрасль и которое отличает ее от многих конкурентов, являются возможности ее лидирующих аутсорсинговых компаний, а также те условия, в которых они развиваются. При небольшом населении в 9,5 миллиона человек, Беларусь является страной, в которой функционируют наиболее крупные и успешные европейские поставщики ИТ-услуг восточнее Германии. Два из них – ЕРАМ Systems и IBA Group – только в Беларуси имеют более тысячи сотрудников каждый, в то время как Lixoft из России (следующий крупнейший аутсорсер региона) – около 850 сотрудников. Данные компании являются движущей силой ИТ-отрасли Беларуси.

Таблица 1 – Показатели рынка ИТ-аутсорсинга Беларуси

Страна	Количество компаний, ед.	Численность работников, чел.	Рэйт, \$/час
Украина	940	18100	24,24
Румыния	670	14200	26,76
Беларусь	560	10400	22,95
Венгрия	320	9600	30,95
Польша	480	9200	31,29
Болгария	470	8700	22,87
Чехия	390	7800	30,17
Сербия	240	5200	24,06
Словакия	170	2800	28,06
Эстония	90	2800	30,00
Молдова	70	1600	20,10
Литва	80	1500	27,81
Хорватия	75	1000	24,01
Латвия	55	900	27,25
Словения	40	600	32,58
Албания	15	150	18,00

Фактором, который вызвал раннюю ориентацию местных ИТ-компаний на оффшорный аутсорсинг, а также повлиял на высокую долю нового бизнеса, является лимитированный внутренний спрос на ИТ-услуги и ИТ-ресурсы. По этой причине в общем объеме ИТ-рынка Беларуси велика доля небольших (с количеством работающих до 15 человек) компаний – 74%, а по-настоящему солидных компаний мало – около 4%.

Что касается сегментации ИТ-рынка для белорусских компаний, то здесь можно выделить западный рынок, где компании, как правило, оказывают стандартные аутсорсинговые ИТ-услуги, а также местный рынок вкпе со странами СНГ, на котором ИТ-компании все чаще стараются обосноваться со своими решениями и ИТ-продукцией. Следует отметить, что местный рынок является небольшим, а спрос, ввиду низкого уровня менеджмента и неготовности компаний вкладывать средства в информационные технологии, не развит (только 20% производимого компаниями-резидентами ПВТ программного обеспечения потребляется на внутреннем рынке).

Наиболее перспективным направлением рынка информационных технологий выступает экспорт аутсорсинговых услуг, для устойчивого развития которого представляется целесообразным осуществить следующие шаги: укрупнение компаний; решение проблемы кадров; скрупулезная подготовка организации экспортной работы.

Беларусь постоянно повышает свои позиции на мировом рынке аутсорсинговых услуг. Свидетельством тому может являться тот факт, что белорусские ИТ-компании реализовывают проекты для целого ряда крупнейших компаний мира, таких как The Coca-Cola Company, Colgate, Thomson Reuters, Bosch, SAP, Microsoft, Oracle. В то же время говорить о том, что на мировом рынке аутсорсинга Беларусь занимает значительное место, не приходится. Доля РБ в мировом экспорте ИТ-услуг составляет всего 0,1%. Что касается объема экспорта ИТ-услуг, то здесь информация противоречива: по одним данным это 350 млн. долл [2] по другим – только 154,7 млн. долл [3]. В сравнении с 13 млрд. долл. Великобритании и 34 млрд. долл. Ирландии, значение получается мизерным.

Существует ряд факторов, сдерживающих активное развитие аутсорсинга в РБ:

- недостаточно четкая законодательная база и правовое регулирование рынка аутсорсинг-технологий;
- слабая институциональная поддержка;
- недостаток информации об наличии услуг аутсорсинга;
- боязнь утечки информации как со стороны заказчиков, так и поставщиков услуг;
- ожидание значительного снижения издержек и быстрого результата, неправильные расчеты эффективности аутсорсинга;
- недостаток профессиональных кадров в сфере аутсорсинга;
- отсутствие консолидации на рынке аутсорсинговых услуг;
- отсутствие долгосрочных стратегий планирования у большей части хозяйствующих субъектов;
- ментальный фактор (отсутствие доверия поставщикам, внутреннее сопротивление инновациям и т.п.).

Однако динамичный рост данного рынка предоставляет возможность усилить конкурентные позиции Республики на мировом рынке аутсорсинга.

В последнее время ИТ-сектор Беларуси получил серьезную поддержку со стороны государства и превратился в одно из основных направлений экономики страны. В 2005 году Президентом Республики был подписан Декрет «О Парке высоких технологий», направленный на формирование подходящих условий для разработки в Беларуси программного обеспечения, информационно-коммуникационных технологий, с целью повышения конкурентоспособности экономики страны. Государством была продемонстрирована заинтересованность в дальнейшем развитии данной отрасли, а по опыту некоторых стран можно судить, что в первую очередь четко определенная позиция правительства оказывает решающее значение в привлечении иностранных инвесторов.

Литература

1. Аксенов Е., Альтшулер И. Аутсорсинг. 10 заповедей и 21 инструмент. - Питер Пресс, 2008 г. - С.464.

2. CEEOA - <http://ceeo.org/news/ceeo-news/it-outsourcing-in-cee/>

3. Доля Беларуси в мировом экспорте ИТ-услуг. – Режим доступа: <http://news.tut.by/170582.html>

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

INTERRELATION OF INNOVATIVE EDUCATION AND ECONOMY IN A MODERN SOCIETY

Вологина Н.В., к.п.н., доцент,
филиала ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Рославль

Vologina N.V., Kpn, Associate Professor
filiation FGBOU VPO «MGIU», Roslavl

Эта статья посвящена взаимосвязи инновационного образования и экономики в современном обществе, технологической модернизации экономики.