

9. Составить перечень типичных «жизненных ситуаций» и составляющих их административных процедур (I квартал 2016): Аналитическая записка / ГНУ НИЭИ. – Минск, 2016.
10. Оптимизация государственных услуг для частного сектора в Казахстане: Проект отчета для экспертной оценки / OECD. – Франция, 2015.

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

OUTSOURCING AS A EFFICIENCY TOOLS THE ACTIVITIES OF MODERN BUSINESS

Вакулич Н.А.,
*Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь*

Vakulich N.A.
*Brest State Technical University, Brest,
Republic of Belarus*

Аннотация

В статье рассматриваются общетеоретические и практические аспекты аутсорсинга различных видов услуг. Изучены подходы к дефиниции аутсорсинга отечественных и зарубежных авторов, конкретизировано понятие «аутсорсинг».

Abstract

The article discusses the general theoretical and practical aspects of different types of outsourcing services. Studied approaches to the definition of outsourcing of domestic and foreign authors, concretized the concept of "outsourcing."

В мировой практике аутсорсинг как путь организации бизнеса признается в качестве способа улучшения деятельности предприятия. Имеющаяся у предприятия долгосрочная аутсорсинговая стратегия, в соответствии с мнением ведущих аналитиков, – необходимое условие успешного развития бизнеса в условиях конкуренции и его адаптации к быстро изменяющейся рыночной конъюнктуре. В ходе аутсорсинга осуществляется реальная передача иностранной фирме (подрядчику) отдельных бизнес-функций, а порой целых бизнес-процессов предприятия. Контроль за деятельностью переданных функций, как правило, назначается за поставщиком услуг. В результате такой стратегии реструктурируются внутрикорпоративные процессы и внешние отношения предприятия с третьими лицами (субъектами экономических отношений). Это, в свою очередь, позволяет распределить более рационально ресурсы основных предприятий, высвободить внутренние ресурсы с целью повышения эффективности выполнения основных функций, а также значительно снизить производственные затраты и контролировать их. Компа-

ния-клиент, используя аутсорсинг отдельных функций, может сосредоточиться на ведущих направлениях деятельности, чтобы получить доступ к современным технологиям и привлечь специалистов высокой квалификации, перераспределить риски и получить доступ к дополнительным финансам. Таким образом, экономические мотивы в первую очередь, объясняют интерес к аутсорсингу.

Аутсорсинг – бизнес-технология, обеспечивающая передачу специализированным иностранным аутсорсинговым компаниям функций и процессов внутри своего бизнеса наряду с ответственностью за результаты исполнения данных процессов [1].

«Core business» («core competence») является той частью бизнеса, которая не может быть передана на аутсорсинг в связи с его уникальностью. Обычно данная часть обеспечивает преимущество перед конкурентами на рынке компании-заказчика.

Лишь в 80–90-х гг. XX века аутсорсинг стал объектом научных исследований. В то время появились научные публикации, в которых при помощи построения моделей эксперты и экономисты пытались выявить стратегию оптимального внедрения аутсорсинга, и публикации, которые были посвящены разнообразным аспектам применения аутсорсинга в деятельности предприятия. Термин «аутсорсинг» появился в американской экономической литературе и прочно укрепился в предпринимательской лексике промышленно развитых стран. Антоним аутсорсинга – реже встречающийся термин «инсорсинг» (insourcing) [2].

Ещё недавно большинство экспертов связывали аутсорсинг лишь с компьютерными технологиями, но в настоящее время преобладающее мнение, что аутсорсинг – это более общее понятие, а сфера применения термина гораздо шире. В одном из общепринятых определений под аутсорсингом понимается лишь передача наиболее традиционных функций, органически присущих предприятию, внешним исполнителям. В наиболее общем смысле, что более правильно, если учесть современную ситуацию, аутсорсингом можно назвать передачу иностранному подрядчику отдельных бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия [3, с.138]. Это означает, что подрядчик адаптирует универсальные средства и знания в соответствии с требованиями бизнеса конкретного клиента и применяет их в интересах заказчика за определенную плату, которая определяется в зависимости от рыночной стоимости услуг.

Встречаются и такие определения термина «аутсорсинг», как применение внешней организации (поставщика) с целью обработки банковских и прочих финансовых данных для осуществления коммерческих операций; отказ от собственных бизнес-процессов и приобретение услуг для реализации данного бизнес-процесса у сторонней организации; сотрудничество; использование временно нанятого работника без заключаемого с ним трудового договора с посредничеством специализированного агентства; перенесение IT-компаниями определенной части операций в зарубежные страны для того, чтобы использовать дистанционный труд программистов. Аутсорсинг, действительно, можно понимать и как вынесение любого вспомогательного или даже основного бизнес-процесса за пределы организационных и физических границ компании.

Для многих это привычный образ организации бизнеса вне зависимости от того, как используется этот «хитрый» термин. Следовательно, аутсорсинг может быть определен также в качестве инструмента, позволяющего эффективно распределять внешние и внутренние средства и ресурсы с целью выполнения задач, которые стоят перед современным бизнесом в динамических неопределенных условиях. Близким по смыслу к указанному определению является следующее: аутсорсинг – это гибкий и универсальный инструмент, позволяющий снижать затраты (откуда следует, что на любом этапе развития предприятия является необходимым и полезным для руководства анализировать функции, которые выполняются персоналом, периодически не повредит рассмотреть хотя бы потенциальные возможности передачи данных функций внешнему исполнителю).

Есть и другие интерпретации термина «аутсорсинга», которые сводятся к передаче иностранному предприятию деятельности, ранее проведенной в рамках организации. Часто в качестве аутсорсинга также понимают заключение договора с субподрядчиком о выполнении работ с внешними компаниями, в том числе зарубежными. Просуммировав большую часть практических примеров и теоретических наработок, отметим, что аутсорсинг традиционно сводится к функциональной передаче внешнему исполнителю информационно-технического обслуживания, учета, грузовых перевозок и т. д., которые обеспечивают основу бизнеса.

Аутсорсинг – это стратегия управления предприятием, а не просто вид партнерского взаимодействия, в отличие от субподряда. Аутсорсинг предполагает реструктуризацию определенных процессов внутри предприятия, а также внешних связей фокусной организации в цепи поставок [3, с. 38].

В зарубежной и российской литературе существует множество определений понятия «аутсорсинг». Чаще встречающиеся определения представлены в таблице 1.

Таблица 1– Определения аутсорсинга

Источник	Предлагаемое определение понятия «аутсорсинг»
Э. Андерсон, Б. Трипкл	Размещение заказа на выполнение работ сторонней организацией по договору подряда
О.С. Каледжан	Отказ от собственного бизнес-процесса и приобретение услуг по реализации этого бизнес-процесса у другой организации
N. Levina, J.W. Ross	Явление, при котором организация-пользователь (клиент) передаёт право собственности или распоряжения информационно-технологической инфраструктурой внешней фирме (поставщику)
Дж. Брайн Хейвуд	Перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятия и всех связанных с ними активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене
Д.М. Михайлов	Бизнес-технология, предусматривающая передачу сторонним специализированным компаниям (аутсорсинговым компаниям) процессов или функций внутри своего бизнеса вместе с ответственностью за результат выполнения этих процессов

Достаточно близкими являются следующие термины: «ауттаскинг» – передача за пределами отдельных проблем организации и «аутплейсмент» – термин, означающий вывод персонала за границы предприятия (данный термин может означать всё что угодно, вплоть до увольнения).

Близкий по сути и названию термин «аутстаффинг» означает выведение персонала из штата предприятия. В данном случае предприятие-аутсорсер не подбирает сотрудников, а лишь оформляет в свой штат уже имеющийся персонал предприятия-заказчика. Как правило, такой способ выбирается в том случае, когда для клиента по объективным причинам целесообразным является не содержание в штате сотрудников с последующей «арендой персонала», а использование схемы, по которой аутсорсер отдает находящихся в штате его предприятия сотрудников заказчику на длительный срок – от трех месяцев до нескольких лет (зачастую это практикуется, когда услуги высококвалифицированного специалиста регулярно востребованы).

Таким образом, обозначим основные причины, по которым ориентируются предприятия, использующие аутсорсинг. Таких причин несколько: главной является снижение операционных расходов; второй по значению – концентрирование на основной деятельности; третьей – создание переменной структуры затрат; далее – доступ к высоким технологиям и знаниям; увеличение скорости выхода на рынок (организации, продукции, услуг); улучшение качества предоставляемых услуг.

Кроме того, достаточно часто провозглашаются другие проблемы, в частности: увеличение внимания компании к своей основной деятельности; получение доступа к услугам мирового класса; ускорение получения положительных результатов проведения реинжиниринга; перенос части риска на другую компанию; освобождение ресурсов для других целей; освобождение основного капитала; обеспечение получения свободных денежных средств; получение доступа к ресурсам, которые не присутствуют в компании; контроль текущей ситуации.

В зарубежных работах, посвященных данной тематике, выделяют следующие виды аутсорсинга:

1. Промышленный аутсорсинг, предполагающий, что компания отдает часть существующей цепи производственных процессов или полностью весь цикл производства внешней компании. Возможен вариант продажи некоторых собственных филиалов другим компаниям, и последующее взаимодействие с ними происходит уже непосредственно в рамках аутсорсинга.

2. IT-аутсорсинг (ИТО) – является достаточно новым видом аутсорсинга и полностью до сих пор не рассмотрен, поэтому требует подробного изучения. Т. к. почти все предприятия, как правило, аутсорсинг начинают использовать в первую очередь со схемы IT-аутсорсинга, и только после этого переходят к другим современным видам аутсорсинга.

Суть IT-аутсорсинга в том, что предприятие осуществляет полную или частичную передачу функций, которые связаны с информационными технологиями, в специализированную компанию (планирование и проектирование автоматизированных бизнес-систем с дальнейшей постоянной поддержкой и разви-

тием, обслуживание инфраструктуры сети, размещение корпоративных баз данных на серверах специализированных компаний, системная интеграция, управление информационными системами, создание и обслуживание общественных web-серверов, оффшорное программирование, приобретение в лизинг компьютерного оборудования).

3. Аутсорсинг управления знаниями (КРО) – предполагает управление процессами, требующими серьезной обработки аналитических данных или глубокого изучения, управления и формирования базами знаний, которые в дальнейшем могут использоваться в том числе и для поддержки принятия управленческих решений. В настоящее время на территории Беларуси КРО только начинает развиваться.

4. Аутсорсинг бизнес-процессов (ВРО) – наиболее распространённый вид в Республике Беларусь. ВРО в большинстве случаев заключается в передаче текущих стандартизированных процессов предприятия. Среди их числа – управление трудовыми ресурсами, реклама, бухгалтерский учет, логистика, маркетинг, использование внешних ресурсов, знаний и опыта, скорректированной инфраструктуры поставщика услуг (аутсорсера) с целью организовать и поддержать собственные специфические функции и выполнить бизнес-задачи организации.

Подводя итоги, отметим, что понятие аутсорсинга, на наш взгляд, определяется тремя основными принципами:

1) каждому необходимо заниматься исключительно своим делом и иметь возможность сосредоточиваться лишь на нем;

2) исполнение сопутствующих и незначительных, по мнению руководства, проблем необходимо поручать тем, кто справляется с ними лучше;

3) подобное распределение работ экономит заказчику средства и приносит исполнителю доход, что значительно повышает эффективность деятельности современных предприятий.

В рамках проведенных исследований были систематизированы общетеоретические аспекты аутсорсинга, благодаря чему удалось конкретизировать экономическую сущность данного понятия, что позволит перейти к изучению практических проблем и перспектив развития аутсорсинга различных видов услуг в реалиях Республики Беларусь.

Литература

1. Абрамова, О. Старая идея в новом виде/ О. Абрамова, Д. Медведев // Логинфо. – 2005. – №12. – С. 36–37.

2. Абдикеев, П.М. Реинжиниринг бизнес-процессов / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Кисилев. – М.: Экспо, 2015. – 592 с.

3. Аксенов Е. Аутсорсинг: 10 заповедей и 21 инструмент/ Е. Аксенов, И. Альтшулер. – СПб.: Питер. – 2009. – 464 с.