

внешней и внутренней среды, максимально эффективно конкурирует на рынке своей продукцией, максимально эффективно инвестирует средства в производство. Одним из условий ужесточения конкуренции является отмена регулирования импорта. Эта мера приведет к свободному доступу на внутренний рынок Беларуси импортных товаров, что отразится на ассортименте, качестве и цене товаров на внутреннем рынке.

Очевидно, главным бенефициаром в этом случае является белорусский потребитель, который получит возможность выбора продукции и услуги, которая максимально удовлетворит его потребности по доступной цене. При этом процесс обновления производства и технологий позволит повысить конкурентоспособность продукции товаров отечественного производства.

Это особенно важно в условиях необходимости вступления Беларуси в ВТО. Выполнение базовых требований, предъявляемых к странам, стремящимся вступить в эту организацию, включает все эти вышеперечисленные меры. К тому же, выходя на мировой рынок, белорусские товары и экономическая система в целом должны быть максимально подготовлены к жесткой конкуренции на мировом рынке. Системный подход к решению этой проблемы позволит избежать негативных социальных последствий, которыми нередко сопровождаются экономики стран переходного периода.

УДК 339.138

Лаврова Е.А.

Научный руководитель: д.э.н., доцент Пустовийт Р.Ф.

Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины г. Киев

ОСОБЕННОСТИ АУТСОРСИНГА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В условиях финансового кризиса многие компании ставят своей целью снижение затрат и повышение эффективности бизнес-проектов. Современный рынок финансовых услуг предлагает широко диверсифицированный набор наукоемких продуктов высокого качества, в котором существует значительная концентрация рабочей силы высокого уровня образования и квалификации. Рынок финансовых услуг получает большие преимущества, используя современные технологии, давая возможность поставщикам финансовых услуг осуществлять свою деятельность более эффективно и с меньшими затратами. Уменьшение этих затрат реализуется не только за счет снижения прямых, но и косвенных издержек. В последние годы, решая перечисленные задачи, финансово-кредитные институты стали активно применять аутсорсинг финансовых услуг.

В зарубежной экономической литературе имеются различные подходы к трактовке понятия «аутсорсинг». Чаще всего аутсорсинг (out – внешний, source – источник, англ.) определяют как способ оптимизации деятельности предприятий за счет сосредоточения усилий на основном предмете деятельности и передачи непрофильной деятельности внешним подрядчикам. Так, Ж. Бартелими различает тактический и стратегический аутсорсинг. Первый относится к аутсорсингу второстепенных функций и направлений деятельности финансово-кредитных учреждений и осуществляется на основе регулярно пересматриваемых краткосрочных соглашений. Большинство банковских и небанковских финансово-кредитных учреждений Франции осуществляют преимущественно тактический аутсорсинг, затрагивающий такие сферы деятельности, как транспортировка финансовых ресурсов, управление парком компьютеров. Второй имеет отношение к основным или дополнительным функциям финансово-кредитных учреждений (например, деятельность информационных систем). Следует подчеркнуть, что стратегический аутсорсинг стремительно развивается на рынке финансовых услуг США. Например, банк JP Morgan около 30% своих информационных расходов направляет на аутсорсинг. Информационные услуги JP Morgan предоставляют четыре партнера: Computer Sciences corp., Andersen Consulting, ATT Solutions и Bell Atlantic Network Integration [1, p. 43].

Различают аутсорсинг национальный и зарубежный (таблица 1).

Таблица 1 – Разновидности аутсорсинга на рынке финансовых услуг

	Национальный	Зарубежный
Внутренний	Инсорсинг	Внутренний оффшоринг
Внешний	Аутсорсинг	Оффшорный аутсорсинг

Зарубежный аутсорсинг составляет часть импорта. Особенность аутсорсинга состоит в том, что прямой контроль над такими операциями передается внешнему поставщику, который может быть как частью холдинга, так и независимым субъектом. В свою очередь оффшорный аутсорсинг (или оффшоринг) является одним из основных видов аутсорсинга и представляет собой аутсорсинг за рубежом, закупку услуг у иностранных компаний. Также оффшоринг предполагает передачу некритичных для бизнеса процессов компаниям, находящимся в географическом удалении. Оффшоринг направлен на передислокацию бизнес-процессов в регионы с меньшими издержками на их осуществление. Часто данные операции выполняются внешними поставщиками (оффшорный аутсорсинг), но не обязательно. Указанные услуги также могут предоставляться структурными подразделениями компании, находящимися за рубежом (внутренний оффшоринг). Рост таких услуг обусловлен развитием надежной и доступной инфраструктуры. Аутсорсинг в сопредельную страну может рассматриваться как ниаршоринг (то есть аутсорсинг в пределах близлежащей территории в том же или соседнем часовом поясе). В наиболее развитой форме аутсорсинг позволяет создать глобальную, полностью виртуальную финансовую компанию [2, р. 14].

Преимущества, получаемые пользователем услуг по внешнему ведению бухгалтерского учета, очевидны. Аутсорсинг позволяет решить проблемы с привлечением и обучением квалифицированного персонала. Кроме того, не возникает проблем при болезни, отпуске или увольнении кого-либо из сотрудников бухгалтерии. И, что особенно важно в условиях кризиса, появляется гибкость в управлении ресурсами. Однако основной выгодой является возможность использования значительного опыта, накопленного при решении аналогичных задач, и постоянный доступ к новым технологиям и знаниям.

На рынке финансовых услуг аутсорсинг имеет следующие особенности:

1. Государственное регулирование. Несоблюдение или нарушение национального законодательства иностранных государств ведет к серьезным последствиям.

2. Разница в часовых поясах. В этом случае для предотвращения несвоевременного выполнения транзакции в соглашениях о предоставлении финансовых услуг должно включаться условие о необходимости смещения рабочего графика и возможности работы во внеурочное время в случае непредвиденных обстоятельств.

3. Контроль. Недостаточный его уровень является наиболее проблемным фактором при принятии решения об аутсорсинге. Хотя, с другой стороны, именно аутсорсинг ведет к улучшению качества контроля и выполнению поставленных задач на более высоком уровне, поскольку характеризует контракт, а также устанавливает жесткие санкции за их невыполнение.

4. Политическая стабильность. Политическая нестабильность — одна из самых существенных угроз при работе с зарубежными поставщиками услуг. Наилучшим решением данной проблемы является одновременно работа с несколькими поставщиками в разных странах, что в случае нестабильности позволяет перевести часть заказов в другое государство.

5. Производственные технологии. Оффшорные поставщики, как правило, обладают хорошими техническими навыками, но у них отсутствует опыт, связанный с реальным бизнесом. К тому же они зачастую полностью не понимают бизнес-практики отдельных стран, регионов.

6. Проектный менеджмент. При выборе оффшорного поставщика местные компании упускают из вида необходимость и значение управления оффшорными проектами.

7. Целостность бизнеса. Процесс планирования и страхования рисков является фундаментальным для стабильной работы компании. Следовательно, при выборе поставщика и заключении контракта по предоставлению услуг важно учитывать его техническую оснащенность на случай непредвиденных обстоятельств.

8. Инфраструктура. Эффективное взаимодействие с оффшорным поставщиком возможно только в случае наличия соответствующей коммуникационной инфраструктуры.

9. Снижение издержек. Более низкие ставки оплаты труда не всегда ведут к снижению издержек. Необходимо учитывать целый комплекс факторов: производительность труда, наличие мощностей, современных информационных технологий по предоставлению услуг, обязательства по уровню качества.

10. Публичность. Даже если аутсорсинг является эффективным решением для бизнеса, компания вынуждена принимать во внимание общественное мнение, связанное с негативным отношением к переводу части мощностей в оффшоры.

Можно выделить, исходя из вышеизложенного, четыре бизнес-модели аутсорсинга на рынке финансовых услуг:

1. “Связанная” модель, при которой финансовые институты используют свои собственные организации, находящиеся в оффшорных зонах (“связующие” центры). Поскольку “связующие” центры требуют серьезных инвестиций, только крупные финансовые корпорации имеют достаточно ресурсов для использования данной бизнес-модели аутсорсинга. В теории модель

“связанного” оффшоринга обладает меньшими рисками по сравнению с остальными моделями, так как стратегическое управление осуществляется напрямую из материнской компании. Например, компании BN Amro, American Express, General Electric, JP Morgan Chase, Mellon Financial, Standard Chartered и Citibank обладают такими “связующими” центрами в Индии и других странах [3, р. 97].

2. Совместные предприятия (СП). Данная модель предполагает совместный контроль национальной и иностранной компаниями зарубежных трансакций.

3. Модель прямой передачи бизнес-процессов третьему лицу. Финансовая компания передает на аутсорсинг операции поставщику, расположенному в оффшоре. Такие финансовые институты, как Bank of America, Deutsche Bank, Merrill Lynch, создали компании данного типа в Индии.

4. Модель субконтракта применяется, когда материнская компания заключает контракт с национальным поставщиком, который, в свою очередь, заключает контракт с субпоставщиком в оффшоре. В рамках данной бизнес-модели риски максимальны и связаны, прежде всего, с нарушением принципа конфиденциальности информации. Нередко банки одновременно применяют различные бизнес-модели в зависимости от функций, передаваемых на аутсорсинг. В среднем каждый банк использует две бизнес-модели аутсорсинга бизнес-процессов [4, р. 31].

Что касается Украины, то аутсорсинговые компании были сосредоточены в больших городах, однако ныне данное направление активно развивается по регионам. В 2008г. в Ukrainian Outsourcing Forum приняли участие значительное количество украинских компаний из периферии. В целом, большинство украинских компаний ориентированы на зарубежные рынки и 55-60% отечественного аутсорсинга включается в экспортную продукцию.

Таким образом, эффективность аутсорсинга в условиях финансовой глобализации обусловлена высокими темпами развития современных технологий, появлением новых видов услуг на мировом финансовом и информационном рынке, возрастанием стоимости высококвалифицированного труда. Использование услуг аутсорсеров по управлению и обеспечению непрофилирующих или дорогостоящих компонентов бизнеса позволяет не только снизить фактические затраты предприятия, но и сконцентрировать усилия на развитии продукта и улучшении позиции на рынке. Для реализации всех возможностей, которые может дать аутсорсинг, предприятию необходимо определить собственные приоритеты и передать перспективные для развития линии аутсорсерам.

Литература

1. Kakabadse A. Trends in outsourcing: contrasting USA and Europe / N. Kakabadse, A. Kakabadse // European Management Journal. — Volume 20, № 2, April 2009. — 86 p.
2. Service offshoring takes off in Europe — In search of improved competitiveness — New York: UNCTAD, Roland Berger Strategy Consultants, June 2009. — 36p.
3. Siems T. Do what you do best, outsource the rest? / T. Siems, D. Rattner // Federal Reserve Bank of Dallas Southwest Economy. — November / December 2003. — 120 p.
4. The cusp of a revolution: how offshoring will transform the financial services industry // Research Report from Deloitte Consulting, April 2009. — 58 p.

УДК 330.34

Пивоварова Е.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Макарук Д.Г.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В БЕЛОРУССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Успешное решение стратегических задач ускорения экономического и социального развития Республики Беларусь, перевода экономики на инновационный путь, напрямую зависит от эффективности процессов трансформации научных знаний в инновации и их коммерциализация, от степени инновационной восприимчивости основных отраслей хозяйственного комплекса страны.

Беларусь не имеет больших запасов полезных ископаемых. Структура ее экономики в основном сложилась в период дешевых сырьевых и топливно-энергетических ресурсов и огромного рынка сбыта всего Советского Союза. В таких условиях, чтобы двигаться вперед, необходимо в максимальной степени использовать и развивать интеллектуальный потенциал. А также в условиях мирового финансового кризиса очевидно, что основной рецепт успешного развития страны – инновации.