

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Романюк А.В.

Научный руководитель – к.э.н., профессор Поликарпова Т.И.

Сибирский федеральный университет

В последние годы в экономической жизни многих компаний наметилась тенденция к передаче ряда вспомогательных видов деятельности (логистика, маркетинг, бухгалтерский учет, клининг, организация питания) сторонним организациям. Передача на внешнее управление некоторых, обычно второстепенных, функций компании, которые не являются бизнес-образующими представляет собой аутсорсинг. Использование данного инструмента вынуждает и обостряется конкуренция, при которой аутсорсинг позволяет сохранить жизнеспособность компании. Практика аутсорсинга помогает компаниям решить проблемы функционирования и развития в рыночной экономике путем сокращения издержек, ускорения адаптации к условиям внешней среды, улучшения качества продукции и услуг и уменьшения рисков. Используя аутсорсинг второстепенных функций, компания-заказчик может сконцентрироваться на своей специфике. В отличие от субподряда, аутсорсинг является стратегией управлением компанией, а не просто видом партнерского взаимодействия, поскольку предполагает определенную реструктуризацию внутрикорпоративных процессов и внешних отношений компании.

В мировом масштабе аутсорсинг проявился как один из эффектов глобализации экономических связей, являясь способом их организации. Несмотря на риски, аутсорсинг активно применяется во многих странах мира: Европе, Азии и особенно в США. Наиболее активно используют аутсорсинг крупные компании с численностью персонала более тысячи человек. Основной мотив для крупных компаний — концентрация на основном бизнесе. Аутсорсинг для средних по размеру компаний (до тысячи человек) — это, прежде всего, снижение расходов и повышение эффективности за счет использования опыта профессионалов. Применение аутсорсинга предприятиями малого бизнеса пока ограничено. На мировом рынке действует целый ряд крупных компаний аутсорсеров: ElectronicDataSystems (EDS), Xerox, Hewlett-Packard, PricewaterhouseCoopers, DeloitteToucheTohmatsu, KPMG, Andersen, CapGeminiErnst&Young и многие другие. В настоящий момент западных странах наблюдается увеличение спроса на логистические услуги, которые предлагают в основном фирмы, предоставляющие комплексный пакет транспортно-логистических услуг. Как правило, такие компании обладают большим опытом в логистическом управлении, квалифицированным персоналом и развитой инфраструктурой. На Западе разработаны эффективные бизнес-модели логистических компаний, которые в скором времени будут реализовываться в России. Услуги транспортного аутсорсинга уже давно востребованы как предприятиями малого бизнеса, так и крупными транснациональными корпорациями.

В России компании, которые предоставляют услуги аутсорсинга, как правило, еще не вычленили этот бизнес в отдельное направление. Но тенденция увеличения спроса на аутсорсинг схожа с мировой. В отдельных отраслях, в частности в строительстве, отказ от самостоятельного выполнения некоторых функций стал уже

давно обычным явлением. Аутсорсинг позволяет повысить эффективность выполнения определенных функций производства.

Транспортный аутсорсинг востребован не только частным бизнесом но и на правительственном и муниципальном уровнях. Во многих муниципальных образованиях городские пассажирские перевозки осуществляются специализированными негосударственными компаниями.

Главная проблема недостаточной популярности аутсорсинга среди российских предприятий заключается в поверхностном изучении этой бизнес-технологии (как явления в целом) и недостаточной проработке каждого конкретного предложения об аутсорсинге, поступающего компании. Среди других причин можно отметить следующие. Как правило собственник (руководитель) не хочет потерять контроль над определенным бизнес-процессом, а значит, ослабить свое влияние на деятельность предприятия в целом. Присутствует сомнение в квалификации аутсорсинговых компаний, то есть их сотрудников, а также порядочности руководителя. К тому же страшат возможные утечки информации. Владелец (топ-менеджер) не всегда понимает, кто будет нести ответственность при возможной ошибке аутсорсинговой компании. Даже железный аргумент - сокращение затрат организации при передаче части функций на внешнее управление - не перекрывает тех страхов и сомнений, которые испытывают руководители перед использованием аутсорсинга.

При сравнении затрат на функционирование какой-то собственной службы и затрат на ее аутсорсинг руководитель берет в расчет только два показателя - сумму договора с аутсорсинговой организацией и фонд заработной платы своего подразделения. Вторая цифра часто выглядит привлекательнее. Однако таким образом менеджер изначально вводит себя в заблуждение, ведь зачастую в калькуляцию не попадают даже налоги на фонд заработной платы, не говоря уже о других затратах, сопряженных с работой подразделения. Для того чтобы сказать аутсорсингу твердое нет, все же стоит просчитать досконально затраты, которые приносит вам то или иное подразделение.

В условиях развития информационной экономики и сетевых форм организации аутсорсинг представляется формой организации и существования сетевого бизнеса. Его значение и масштабы будут расти в связи с дальнейшим продвижением мировой экономики по пути сетевого бизнеса.

В электроэнергетике сегодня также как и в других отраслях происходит внедрение аутсорсинга. При существующем положении дел энергокомпаниям стремятся сократить увеличение управленческих и транзакционных издержек, но на практике может случиться так, что данные виды издержек наоборот возрастают. Однако по оценкам экспертов эти трудности носят временный характер и связаны с недостаточной степенью конкуренции между подрядными организациями. Следует отметить что электроэнергетика не является единственной отраслью в которой возникают такие проблемы. Это характерно для всего российского бизнеса в целом.

Анализ перевода на аутсорсинг вспомогательных производств на энергопредприятиях показал следующее (рисунок 1).

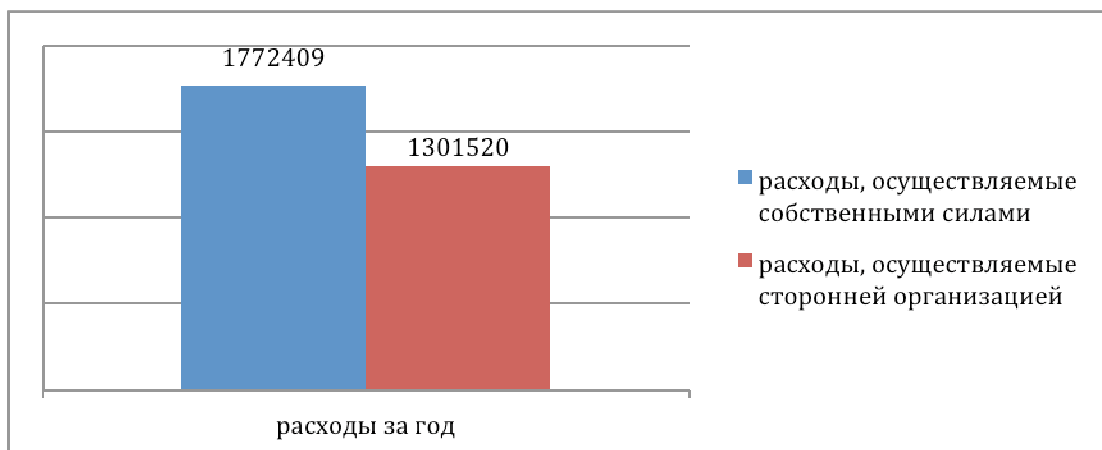


Рисунок 1 – Анализ расходов при передаче вспомогательного производства на частичный и полный аутсорсинг

В настоящий момент на предприятии ОАО «Красноярскэнергосбыт» частичным аутсорсингом охвачены услуги по уборке помещений. Существует возможность осуществления перевода данных услуг на полный аутсорсинг. Расчеты показали, что расходы предприятия, осуществляющего уборку помещений собственными силами, составляют 1 331 709 рублей в год. При передаче этого вида деятельности на частичный аутсорсинг в соответствии с договором на оказание клининговых услуг по уборке служебных помещений предприятие платит поставщику 440 700 рублей в год.

Суммируя собственные расходы предприятия и расходы сторонней организации получим общие затраты, связанные с осуществлением уборки помещений на предприятии.

$$Z_{общие} = Z_{сб} + Z_{ст}, \quad (1)$$

где $Z_{сб}$ – затраты, осуществляемые собственными силами;

$Z_{ст}$ – затраты, осуществляемые сторонней организацией.

Расчеты показали, что величина общих затрат составит 1 772 409 рублей.

При передаче этого вида деятельности на полный аутсорсинга годовая стоимость составила 1 301 520 рублей.

Таким образом при передаче услуг на полный аутсорсинг затраты предприятия за год сократятся на 470 889 рублей (рисунок 1).

Полученный результат в соответствии с фактором снижения затрат на предприятии подтверждает экономическую эффективность и целесообразность осуществления процесса аутсорсинга.

Механизм аутсорсинга является жизнеспособным только в том случае, если он грамотно и целесообразно внедряется на предприятии с учетом всех его отраслевых и индивидуальных особенностей.