

УДК: 338

Голикова Юлия Борисовна

доцент кафедры теории и организации управления

Yulia Golikova B.

e-mail: golikova-yb@bk.ru

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего
образования «Гжельский государственный университет»
Federal State Budget Educational Institution of Higher Education
“Gzhel State University”

Московская обл., Раменский р-н, пос. Электроизолятор,
д. 67, Россия, 140155
Тел.: 8(496)464-76-40

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЕРЕДОВЫХ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

THE USE OF ADVANCED BUSINESS TECHNOLOGIES IN ENTERPRISE MANAGEMENT

Аннотация. В статье исследуется аутсорсинг как альтернатива и дополнение к существующим системам управления для обеспечения эффективного экономического роста отдельно взятых предприятий. Уточняется классификация аутсорсинга: выборочный, тактический, стратегический, переходный. Представлен анализ основных причин, по которым предприятия используют аутсорсинг.

Ключевые слова: аутсорсинг; предприятие; управление; экономический рост.

Abstract. The article explores outsourcing as an alternative and addition to existing management systems to ensure effective economic growth of individual enterprises. The classification of outsourcing is being clarified: selective, tactical, strategic, transitional. The analysis of the main reasons why enterprises use outsourcing is presented.

Keywords: outsourcing; enterprise; management; economic growth.

Развитию промышленных предприятий российской экономики в значительной степени способствует включение в ее инфраструктуру такого инструмента менеджмента, как аутсорсинг. Сегодня он набирает высокую популярность в нашей стране. В этой связи особая актуальность состоит в рассмотрении возможности применения технологии аутсорсинга в качестве альтернативы и дополнения к существующим системам управления для обеспечения эффективного экономического роста отдельно взятых предприятий.

В каждой системе предприятия происходят свои сложные бизнес-процессы. Даже если рассматриваемая компания не имеет пока особых

масштабов, регулирование всех этих процессов – довольно трудная задача. В такой непростой обстановке на помощь приходит аутсорсинг. Традиционно аутсорсингом принято считать такую ситуацию, при которой рассматриваемая компания решает передать ряд функций стороннему подрядчику, потому что они являются профессионалами в той или иной деятельности. С аутсорсерами заключается длительный договор на оказание их услуг.

Благодаря аутсорсингу руководство может спокойно заниматься производственными вопросами. Обычно результатами аутсорсинга становятся возрастание эффективности бизнеса, сокращение затрат на производство, высвобождение ресурсов и их использование в более нужном направлении.

Аутсорсинг в России становится все более популярен. Многие промышленные предприятия отходят от производства полного цикла и постепенно начинают реализовывать практику аутсорсинга.

Самыми популярными моделями аутсорсинга в России являются: выборочный, тактический, стратегический, переходный. Выборочный аутсорсинг основывается на том, что большинство функций выполняются организацией клиента, чтобы она сохранила способность приспосабливаться к техническим изменениям и новинкам. Тактический аутсорсинг представляет собой экстренное решение для выполнения определенных задач. Стоит также обратить внимание на стратегический аутсорсинг. При такой модели ресурсы партнера наиболее глубоко вовлечены в бизнес клиента, кроме того, на его долю выпадает обслуживание и управление ИТ-инфраструктурой. Переходный аутсорсинг позволяет упростить процесс перехода от одной технологической платформы к другой.

В России рынок аутсорсинговых учетных функций не превышает 0,01 % от ВВП, что указывает на наличие потенциала его развития.

Число предприятий, занимающихся аутсорсингом на рынке составляет порядка 8 тысяч организаций. Российский рынок аутсорсинга консолидирован, на нем присутствуют как крупные, так и небольшие предприятия.

Аутсорсинговые компании, входящие в десятку лидеров рынка, занимают не более 0,5–4 % от общей емкости рынка.

В 2019 г. эксперты оценили суммарные расходы на услуги аутсорсинга в 2,5-2,8 трлн руб. В качестве основного потребителя выделяют сегмент торговли. Здесь сосредоточена наибольшая доля участников рынка-примерно 25 % от всего объема рынка. Второе место занимает сектор нефтяной и нефтегазовой промышленности. Далее следуют финансовый сектор, электроэнергетика и строительство [1, с. 172].

В Таблице 1 наглядным образом представлено использование аутсорсинга на российских промышленных предприятиях.

Таблица 1 – Использование аутсорсинга на российских промышленных предприятиях, %

Сфера деятельности	Не используется	Частичный аутсорсинг	Полный аутсорсинг
Снабжение	85,4	23,8	2,6
Содержание оборудования	48,7	41,1	2,3
Основное производство	50,3	55,4	4,1
Перевозки	25,3	14,9	44,2

Эффект от применения аутсорсинга, по оценкам различных экспертов, позволят заказчику сократить операционные затраты примерно на 35% и повысить прибыльность капитала в среднем на 6 % при одновременном ускорении темпов роста доходов. По данным исследования Industry Week Census on Manufacturing, 54,9 % американских компаний используют аутсорсинг в производстве и 43,8 % в обслуживании оборудования.

Рассмотрим основные причины, по которым предприятия используют аутсорсинг (рисунок 1).

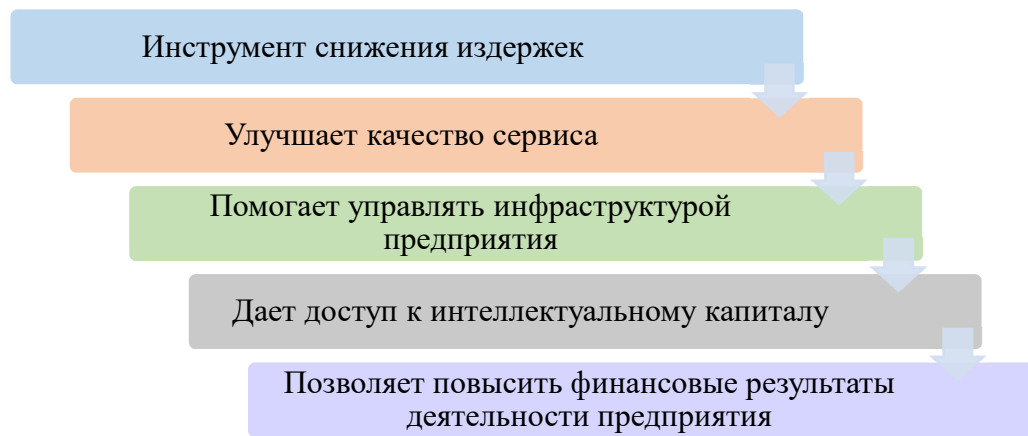


Рисунок 1 – Основные причины, по которым предприятия используют аутсорсинг

Одним из наиболее важных плюсов аутсорсинга как инструмента менеджмента для передачи второстепенных бизнес-процессов подрядной организации является возможность получения желаемого итога от бизнес-процессов, при этом не осуществляя над ними контроль, то есть выполнение значимой функции передается подрядчику, а необходимый кооператив достигается потусторонними усилиями [4, с. 113].

Также, к преимуществам аутсорсинга можно отнести возможность привлечения высококвалифицированных специалистов, которые являются лучшими работниками своей сферы, способными справиться с заданиями узкой специальности. Более того, передача подрядчикам важных функций может спровоцировать экономию трудовых ресурсов. Это обусловлено тем, что конкретные бизнес-процессы передаются компаньону, что способствует избавлению организации от необходимости оплачивать работу собственных сотрудников для проведения делегированных видов деятельности. Кроме того, аутсорсинг является отличным способом для сокращения денежных затрат. Связано это с тем, что передача конкретной работы подрядчикам позволяет сократить количество работников, а это, в свою очередь влияет на понижение сумм отчислений на налоговые и социальные платежи.

Аутсорсинг основан на контракте, то есть сотрудничество между исполнителем и заказчиком оформляется в договорной форме. В данном контракте устанавливаются все обязанности, ответственности и детали взаимоотношения обеих сторон.

Последним, но не менее важным, достоинством аутсорсинга является его универсальность, то есть абсолютно любая непрофильная задача может быть передана подрядчику для ее качественного выполнения.

Несмотря на все выгоды, которые может обеспечить аутсорсинг, ему свойственны и существенные минусы. Так, часто проявляется проблема непонимания между партнерами. Это связано с тем, что порой специфика предприятия основывается на определенных деталях, которые необходимо в точности и во всех красках объяснить подрядчику для достижения желаемого результата. Более того, при аутсорсинге всегда есть угроза «слива» особо ценных данных. Независимо от того, что обязанность о неразглашении информации прописывается в договоре и устанавливается официальными документами, риск разглашения конфиденциальной информации имеет место быть. При этом возможность вычислить работника, который разгласил ту или иную информацию практически отсутствует.

Важно отметить, что при делегировании непрофильных задач подрядчику возникает зависимость от стороннего исполнителя, то есть при невыполнении заданной функции заказчик понесет убытки, которые могут повлиять на экономическую стабильность предприятия. При этом у подрядчика отсутствует возможность осуществлять контроль работы исполнителя, что является еще одним недостатком аутсорсинга.

Наиболее существенным минусом является неразвитость законов и их базы в данной сфере. Это очень сильно затрудняет процессы разрешения конфликтов в процессе осуществления внешнего менеджмента. Так, при неподобающем качестве выполненной работы, конфликт будет сложно решаемым, так как данная база еще не до конца развита [3, с. 99].

Примером предприятия в России, использующего услуги аутсорсинга является ОАО «Российские железные дороги». Оно является одним из самых крупных в России. Аутсорсинг был выбран этой компанией как главное средство руководства для организации внутреннего конкурентного рынка и роста результативности деятельности всех частей корпорации. В будущем роль

компаньонов ОАО «Российские железные дороги», гарантирующие общую конкуренцию холдинга и вероятность ее появления на мировом рынке, обязаны играть аутсорсинговые фирмы.

Таким образом, аутсорсинг – довольно перспективный инструмент менеджмента, неуклонно набирающий популярность. Он широко используется как на малых, так и на крупных предприятиях, что доказывает его очевидную выгоду. Он позволяет предпринимателю облегчить бухгалтерскую и организационную работу, упрощает поиск кадров благодаря биржам фриланса и элементарно экономит время. Помимо всего этого, аутсорсинг открывает безграничные возможности для разделения труда, что может увеличивать объемы и скорость производства в разы. Кроме того, он позволяет не тратиться на дополнительную аренду.

В настоящее время количество предприятий с применением аутсорсинга растет. Фриланс набирает популярность, и все больше людей предлагают свои услуги предприятиям дистанционно. С одной стороны, это оказывает положительное влияние на развитие бизнеса – теперь любой человек, не выходя из дома может работать на любую компанию или предприятие, формально не числясь ее работником, это и называется аутсорсинг. Но с другой стороны, это понижает качество продукции. Ведь контроль в таких условиях минимален – все, что имеет компания в итоге, это готовый продукт, полученный из чужих рук, который она должна использовать в следующем этапе производства. Другое дело – аутсорсинговые компании. Они и являются будущим современного менеджмента. Они проводят отбор специалистов и бухгалтерскую работу, обеспечивая гарантированно высокий уровень качества предоставляемых услуг. Именно с их помощью малые компании способны многократно увеличивать объемы производства и прибыль, не расширяя собственный штат.

Другими словами, аутсорсинг требует вложения больших средств и интенсивного развития. Появление бирж для аутсорсинговых компаний будет способствовать огромному скачку в развитии мелкого производства, а в дальнейшем, возможно, и крупного. В теории, любое производство вне

зависимости от его размеров можно полностью построить на принципе аутсорсинга, при наличии центральной управляющей компании. Это резко снизит требования к бухгалтерии, а также затраты на специалистов. Однако, с ростом качества аутсорсинга будет расти и его стоимость, что ставит под вопрос его пользу для крупного бизнеса.

Можно сделать вывод, что аутсорсинг является одним из самых перспективных элементов рынка. Кроме того, развитие аутсорсинга способствует оздоровлению рыночной системы, увеличению денежного оборота и даже развитию глобализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Аникин Б. А.* Аутсорсинг и аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента. М.: ИНФРА-М. 2019. 288 с.
2. *Василенко Л. А.* Аутсорсинг – инновационная кадровая технология государственной службы. М.: Наука, 2018. 216 с.
3. *Календжян С. О.* Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2017. 272 с.
4. *Малютина О. Н.* Аутсорсинг в развитии делового партнерства. М.: Финансы и статистика, 2018. 240 с.
5. *Одегов Ю. Г.* Аутсорсинг в управлении персоналом. М.: Юрайт, 2016. 390 с.