

В. С. РОМАНОВИЧ

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины) Науч. рук. **А. В. Орлова**

АУТСОРСИНГ: ЭВОЛЮЦИЯ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

В условиях усиливающейся конкуренции поступательное развитие бизнеса становится возможным во многом благодаря эффективному управлению активами, в том числе путем концентрации ресурсов на профильной деятельности. Потому специалисты все отчетливей призывают предприятия более активно переходить к аутсорсингу как к действенному способу достижения экономических преимуществ перед конкурентами.

Аутсорсинг часто называют «феноменом XX века», а также «величайшим открытием бизнеса последних десятилетий», так как это понятие вошло в практику бизнеса и получило действительно широкое распространение лишь с конца 80-х гг. XX века наряду с понятием сетевой организационной структуры управления.

Термин «outsourcing» для определения новой концепции управления был введен в 1989 г, когда компания Eastman Kodak наняла сторонние организации для приобретения, запуска и сопровождения своих систем обработки информации [1].

Аутсорсинг (от англ. «outsourcing», «outer-source-using» – «использование внешнего источника / ресурса») – передача организацией на основании договора определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года).

Также аутсорсинг можно определить как организационное решение, передача сторонней организации некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия. Сущность его заключается в распределении функций бизнес-системы в соответствии с принципом «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других».

Аутсорсинг является одним из способов оптимизации всех процессов на предприятии при помощи концентрации усилий на основном виде деятельности и делегировании непрофильных функций сторонним компаниям. Он позволяет повысить эффективность выполнения определённых функций в области информационных технологий, снабжения и поставок, обслуживания, финансов, обеспечения персоналом и даже производства. Компания-заказчик может, используя аутсорсинг второстепенных функций, сконцентрироваться на тех функциях, которые свойственны именно ей, на своей специфике. Известно, что толчком к формированию рынка аутсорсинговых услуг послужила продолжительная конкуренция между такими автомобильными гигантами, как Ford и General Motors, когда стало понятно, что ни одна фирма не может быть самодостаточной, поэтому ряд функций целесообразно передавать специализированным фирмам. Особенно это касалось вспомогательного производства: обслуживания и ремонта оборудования изготовления инструмента и т.д. В свою очередь, автомобильные компании Японии с 1970-х гг. начали отвоевывать рынок тройки автомобильных гигантов США (General Motors, Ford и Chrysler) за счет передачи производства комплектующих на аутсорсинг [2]. Состояние последних стабилизировалось после создания альянсов с японскими

автомобильными компаниями и опять-таки за счёт совместного использования аутсорсинга.

По данным ВТО, в 1998 г. лишь 37% стоимости выпускаемого в США автомобиля было создано на родине. При этом 30% стоимости автомобилей направлялось в Южную Корею за сборку машин, 17,5% стоимости шло в Японию на покупку комплектующих и современных технологий, 7,5% – в Германию за дизайн, 4% – в Тайвань и Сингапур за мелкие детали, 2,5% – в Великобританию на рекламу и маркетинг, 1,5% – в Ирландию и Барбадос за обработку данных [3].

Многие специалисты считают, что аутсорсинг получил дальнейшее распространение в связи с развитием информационных технологий. По оценке крупного аутсорсера Oracle, использование услуг IT-аутсорсинга позволяет экономить более 75% расходов на оплату труда компании-клиента.

Основные этапы развития практического аутсорсинга и факторы, оказавшие влияние на формирование рынка услуг аутсорсинга, показаны в таблице 1.

Таблица 1 – Эволюция практического аутсорсинга

Период	Процессы, стимулирующие и характеризующие развитие практического аутсорсинга
Начало XX в.	Привлечение организациями специализированных фирм для решения юридических проблем
1920–1930-е гг.	Применение метода кооперации узкоспециализированных производств в автомобилестроении
1940-е гг.	Развитие процессов экономической интеграции в «послевоенном» экономическом пространстве
1950-е гг.	Формирование нового сектора бизнеса – услуги в области IT-технологий. Широкое использование аутсорсинга как метода производственной кооперации в промышленности
1960–1970-е гг.	Рост объёмов рынка аутсорсинга в юридической и банковской сферах, управлении финансами, IT-технологий, промышленности, государственном управлении. Развитие гибких производств. Широкое распространение аутсорсинга вспомогательных и обслуживающих видов деятельности
1980–1990-е гг.	Формирование глобальных информационных сетей. Формирование рынка on-line сервиса. Формирование рынка оффшорного программирования. Формирование рынка логистических услуг. Распространение концепций TQM и BRP в практике менеджмента. Распространение систем ERP и CRM в промышленности. Масштабный экспорт ИТ-технологий в страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, развитие международного производственного аутсорсинга
Конец XX в. – настоящее время	Развитие глобальных информационных сетей и широкое промышленное использование услуг в области IT и телекоммуникаций. Повсеместное внедрение единых международных стандартов качества. Практическое использование принципов процессного управления. Внедрение принципов модульной архитектуры продукта в массовом производстве. Развитие логистического сервиса и сопутствующих информационных и коммуникационных технологий. Переход к аутсорсингу бизнес-процессов. Переход к 100%-ному производственному аутсорсингу ряда крупных high-tech-производителей. Глобальный аутсорсинг. Формирование сетевых производственных структур. Реализация крупных проектов в сфере IT-аутсорсинга промышленными корпорациями и крупными банками. Развитие электронной коммерции. Появление виртуальных корпораций

Таким образом, развитие аутсорсинга обусловлено стремлением компаний использовать новейшие достижения научно-технического прогресса для улучшения качества и повышения конкурентоспособности и привлекательности производимой продукции. В то же время современные технологии и знания, как правило, сосредоточены в руках специализированных компаний. В результате

каждая сторона выполняет то, что у нее лучше всего получается. Это приводит к снижению себестоимости продукции за счет сокращения издержек [2].

Список используемой литературы

1 Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: учеб. пособие / под ред. проф. Б. А. Аникина. – М.: ИНФРМА-М, 2003. – 187 с.

2 Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б. А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.

3 Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие для вузов / Б. Коласс; пер. с франц.; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2007. – 550 с.

4 Юрьев, С. В. Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в РФ [Электронный ресурс] / С. В. Юрьев // Электрон. б-ки. – 2010. – URL: <http://mespb.ru> (дата обращения: 15.11.2014).