

**Ю. А. ШИНКОРЕНКО**

(г. Гомель, Белорусский государственный университет транспорта) Науч. рук. **О. В. Липатова**,  
канд. экон. наук, доц.

## **АУТСОРСИНГ: ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

Научно-технический прогресс, глобализация, информатизация, специализация – все эти глобальные факторы, оказывающие огромное влияние на современный мир, составляют основу конкуренции в современном бизнесе. Динамика развития этих процессов заставляет организации фокусироваться на нескольких основных направлениях бизнеса для того, чтобы сохранить конкурентоспособность своих продуктов. Вспомогательные же функции, также требующие внимания менеджмента, специалистов, финансовых средств и производственных ресурсов, необходимо переложить на плечи других предприятий, выбравших своей специализацией именно эти функции. Реализовать данные функции можно с помощью аутсорсинга, как инструмента сосредоточения на основном виде деятельности организации и передачи непрофильных процессов внешним специализированным компаниям.

Аутсорсинг в переводе с английского означает передачу организацией на основании договора определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. Вывод отдельных функций или целых процессов из-под непосредственного управления при условии сохранения постоянного контроля над их выполнением позволит значительно уйти от практики «размывания» накладных, налоговых и социальных составляющих издержек любой компании и «передачи» их сторонним организациям. Аутсорсинг позволяет фирме сконцентрироваться на основных для неё видах деятельности. Таким образом, компания может создать конкурентное преимущество за счёт уменьшения затрат.

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). Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

Несмотря на то, что еще в начале XX в. некоторые западные компании начали передавать ведение бухгалтерского учёта бухгалтерам, имеющим частную практику, или внешним специализированным компаниям, из которых, кстати, впоследствии выросли многие современные лидеры рынка аудита, концепция аутсорсинга как принципиально новой стратегии управления была создана лишь в 1963 г. компанией «Electronic Data System» («EDS»), специализирующейся и поныне на аутсорсинге информационных технологий, или IT-аутсорсинге. Однако объектом научных исследований аутсорсинг стал лишь в 90-х гг. Именно с этого момента стали появляться научные публикации, в которых с помощью построения моделей пытались найти оптимальную стратегию внедрения аутсорсинга, а также публикации, посвященные аспектам использования аутсорсинга на практике [1, с. 15].

Причины, по которым компании прибегают к аутсорсингу:

- возрастающее усложнение бизнес-процессов
- стремление получить максимальное качество выполнения бизнес-функций, но при этом сократить собственные издержки;
- возможность высвободить ресурсы и сосредоточиться на основной деятельности компании.

Традиционно выделяют следующие направления: ИТ-аутсорсинг, производственный аутсорсинг, аутсорсинг бизнес-процессов аутсорсинг управления знаниями.

Аутсорсинг, как и любая другая форма ведения бизнеса, имеет свои плюсы и минусы. Плюсами аутсорсинга являются:

- повышение качества выполнения работ, переданных на аутсорсинг достигается за счёт неоднократного решения аутсорсером сходных задач и богатого опыта, накопленного аутсорсером в процессе предоставления услуг различным клиентам;
- повышение надёжности функционирования компании достигается за счёт многочисленности и взаимозаменяемости сотрудников аутсорсинговой компании выполняющих ту или иную работу для компании-заказчика;
- повышение эффективности работы компании – освобождение от непрофильных функций позволяет компании сконцентрироваться на решении основных стратегических целей;
- возможность обойти наложенное вышестоящей организацией ограничение по количеству сотрудников и размеру фонда оплаты труда;
- возможность снижения себестоимости функций и процессов, передаваемых аутсорсеру достигается за счёт специализации аутсорсера на выполнении узкого круга однотипных операций для нескольких клиентов. Так, самые распространенные на сегодня операции, передаваемые на аутсорсинг – это бухгалтерское обслуживание, т.е. вывод во внешнюю организацию неинтересных для компании-заказчика и кропотливых учетных функций. Например, в самое напряженное время – период сдачи квартального отчёта – обычному бухгалтеру требуется не менее одного дня для его сдачи. В то же самое время аутсорсер, осуществляющий бухгалтерское сопровождение, имеет возможность сдать отчёт для двух-трех клиентов одновременно, что в конечном итоге ведёт к снижению для компании-заказчика себестоимости функции бухгалтерского обслуживания. Передача учётной функции в аутсорсинг позволяет не только сэкономить расходы на выполнение данной работы, но и высвободить дополнительное рабочее пространство [2, с. 40].

Минусы аутсорсинга – реальные и мнимые:

- аутсорсер становится обладателем информации, составляющей коммерческую тайну;
- аутсорсер менее управляем, чем внутреннее подразделение компании;
- наличие у заказчика неуверенности в том, что аутсорсер выполнит свои обязательства качественно и в срок;
- снижение уровня интеграции между отданными в аутсорсинг функциями и функциями, реализуемыми заказчиком самостоятельно.

Минусы аутсорсинга имеют временный характер и вызваны, прежде всего, недостаточным уровнем предложения на рынке аутсорсинговых услуг в различных регионах страны, а также психологической неготовностью инсорсинговых (замкнутых) компаний передать часть функций во внешнее управление.

В целом пользоваться ли услугами аутсорсеров или нет, каждый решает сам для себя. Но следует помнить, что для этого необходимо построить тесно интегрированные и действительно долгосрочные партнерские отношения. Только

в этом случае можно будет с уверенностью говорить о том, что аутсорсинг – действительно эффективный инструмент для достижения поставленных целей.

#### Список используемой литературы

- 1 Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутсафтинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М: ИНФРА-М, 2006. – 288 с.
- 2 Календжян, С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С. О. Календжян. – М.: Дело, 2003. – 272 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМ. Ф. СКОРИНЫ