

S.V. Yuriev

OUTSOURCING AS NEW STAGE OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC RELATIONS IN RUSSIAN FEDERATION

Sergey Yuriev – senior lecturer of the Department of Corporate Finance and Business Evaluation of St. Petersburg State University of Economics, PhD in Economics, St. Petersburg; **e-mail: piton1982@yandex.ru**.

We look at financial and economic essence of outsourcing in the economy of the Russian Federation.

We analyze characteristic features of outsourcing. A business process distinguishing outsourcing from other types of services is revealed. We prove the need to combine various kinds of outsourcing for further development of economic relations.

On the basis of our research we suggest marking out outsourcing as a promising way of business development to increase its efficiency.

Keywords: kinds of outsourcing; outsourcing strategy; business processes; outsourcer.

С.В. Юрьев

АУТСОРСИНГ – НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сергей Владимирович Юрьев – доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, г. Санкт-Петербург; **e-mail: piton1982@yandex.ru**.

В данной статье рассмотрена финансово-экономическая сущность аутсорсинга в экономике РФ.

Проанализированы характерные особенности аутсорсинга. Выявлено наличие бизнес-процесса, что отличает аутсорсинг от ряда других разнообразных форм оказания услуг. Обоснована необходимость совместного использования видов аутсорсинга для дальнейшего развития экономических отношений.

На основе проведенного исследования автор предлагает выделить аутсорсинг как перспективный метод развития бизнеса для повышения его эффективности.

Ключевые слова: виды аутсорсинга; стратегия аутсорсинга; бизнес-процессы; аутсорсер.

Известно, что большинство производств на Западе отличаются достаточно простой структурой. Это означает, что западные производства чаще всего не являются комплексными, большое количество операций в них вынесено на аутсорсинг. Аутсорсинг можно рассматривать как результат эффективной стратегии развития компании на основе промышленной кооперации и долговременного взаимовыгодного партнерства [1].

Применение аутсорсинга как принципиально новой стратегии управления активно используется ведущими корпорациями мира. На сегодня именно крупнейшие организации, такие как «Ford», «British Petroleum», «Procter&Gamble», «Dell», «Exel» и другие, вследствие использования аутсорсинга добились наиболее впечатляющих экономических результатов: увеличение прибыли почти вдвое за счет сокращения организационных и про-

изводственных издержек, повышения общей эффективности функционирования своих компаний, реинжиниринга [1].

Понятие «аутсорсинг» появилось в экономической литературе сравнительно недавно – в начале 1980-х годов. Аутсорсинг подразумевает под собой передачу сторонней организации деятельности, которая осуществлялась ранее в рамках данной компании. Он позволяет предприятию заменить некоторую часть постоянных затрат на переменные, что является оправданным действием при низкой загрузке предприятия. Фирма, которая предоставляет услуги аутсорсинга, является центром знаний и опыта, а значит, может выполнять соответствующие функции профессионально. Подходящими для аутсорсинга являются те функции, в которых не ожидаются инновации, способные дать предприятию стратегическое преимущество. Инновационную деятельность лучше осуществлять за счет внутренних ресурсов, что носит название инсорсинг. Поэтому компании прибегают к аутсорсингу для того, чтобы сконцентрироваться на основной деятельности предприятия и не тратить ресурсы на обеспечение второстепенных функций. Также преимущество аутсорсинга состоит в том, что внешний провайдер услуг может обеспечить существенную экономию и более высокое качество услуг за счет своей узкой специализации, более дешевой рабочей силы либо эффекта масштаба. Еще одним плюсом аутсорсинга является возможность учиться у своего поставщика услуг.

Аутсорсинг позволяет решить проблемы с привлечением персонала, его обучением и удержанием квалифицированных работников. На малых предприятиях с помощью аутсорсинга можно избежать расходов на инвестиции в оборудование, программное обеспечение, обучение персонала и при этом расширить производство, ассортимент продукции, тем самым повысить свою конкурентоспособность [2].

Аутсорсинг условно разделяют на два вида: аутсорсинг бизнес-процессов и производственный аутсорсинг. Производственный аутсорсинг дает возможность

компании сконцентрироваться на разработке новых товаров и услуг, что немаловажно в условиях стремительного развития технологий, а также увеличить гибкость производства. Его также можно разделить на две категории: полный и частичный. В случае с полным аутсорсингом компания занимается производственными инновациями, маркетингом, финансами, логистикой, а производство размещает в странах с более дешевой рабочей силой. Этот вид аутсорсинга чаще всего используют крупные автопроизводители, заводы. К частичному производственному аутсорсингу можно отнести такие функции, как обслуживание оборудования, поставка материалов, выполнение высокотехнологичных процессов, определенной части производства продукции.

С точки зрения бизнес-процессов аутсорсинг предполагает передачу исполнителю некоторых бизнес-процессов, которые не являются для компании основной деятельностью. К ним можно отнести управление персоналом, рекламу, бухгалтерский учет, логистику, маркетинг. Аутсорсинг бизнес-процессов остается наиболее динамично развивающимся видом оптимизации деятельности компаний, причем самый большой рост аутсорсинг показывает в сфере бухгалтерского учета и финансов. При этом вместе с выполнением функций, аутсорсер также берет на себя всю ответственность за их осуществление. Потому возмещение убытков, которые связаны с некорректным расчетом налогов или с несвоевременной подачей отчетности, осуществляется за счет аутсорсинговой компании либо в рамках договора страхования профессиональной ответственности. Кроме того, аутсорсер может выбрать нестандартные пути решения более сложных проблем, поскольку обладает большим опытом и использует узкую специализацию [2].

Еще одним направлением аутсорсинга является оказание юридических услуг. Компании часто выгоднее отдать эти функции на аутсорсинг, чем финансировать юридический отдел самостоятельно. Очень часто на аутсорсинг отдают также и маркетинговые функции. Значительная

часть работ по исследованию рынка и рекламе выполняется специализированными компаниями по заказу клиенту, и только немногие крупные компании могут выполнять эти функции самостоятельно. Также одним из видов аутсорсинговых услуг является подбор персонала, часто называемый кадровым аутсорсингом. Подбором кадров для большинства крупных компаний обычно занимаются специализированные рекрутинговые агентства. Они нанимают в свой штат специалистов, которые могут предоставить высококачественные услуги по подбору кадров, соответствующих заданным требованиям и критериям.

Итак, можно выделить положительные и отрицательные стороны аутсорсинга. К положительным можно отнести:

- сокращение издержек производства;
- освобождение ресурсов компании для реализации других целей;
- нет необходимости обучать персонал;

- снижение постоянных затрат;
- разделение или снижение рисков;
- снижение налогов.

К недостаткам можно отнести:

- недостаток рычагов управления на аутсорсинговые процессы;
- наличие рисков нарушения сохранности имущества, безопасности и утечки конфиденциальной информации;
- высокая текучесть персонала.

В заключение на основании вышеизложенного можно сделать вывод, что аутсорсинг – это перспективный метод развития бизнеса и повышения его эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / под ред. Б.А. Аникина. М.: Инфра-М, 2003. 187 с.
2. Задача «производить или закупать»: анализ факторов принятия решения // Логинфо. 2010. № 7–8. С. 58–61.