

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ АУТСОРСИНГА

Гринюк Е. А., студентка

*Научный руководитель: Федотова И. В., к.э.н., доцент
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет*

Аутсорсинг в Украине находится в начальной стадии развития. Интерес к этой модели возник только несколько лет тому назад. Тем не менее, уже существуют компании, оказывающие услуги по схеме аутсорсинга: бухгалтерские, юридические, консалтинговые фирмы, PR-агентства, IT-компании. Важнейшими причинами применения аутсорсинга являются экономия средств, гарантия надежности и высокого качества предоставляемых услуг. Кроме того, аутсорсинг позволяет ускорить сроки выполнения работ, а также облегчает доступ к новым технологиям и к специальному оборудованию.

В научной литературе существует множество различных видов аутсорсинга. В данной работе был проведен анализ классификаций аутсорсинга таких исследователей, как Дж. Брайан Хейвуд [1], Аникин Б.А., Рудая И.Л. [2], Пешков Т., Коник Н.В., Ефимов С., Рытик С. [3]

Аутсорсинг - это перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятия и всех связанных с ними активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене. Необходимо четко осознавать, что контроль деятельности рассматриваемых подразделений возлагается на поставщика услуг. Эта приглашенная со стороны организация, специалист в данной сфере, как правило, способна увеличить ценность, что обычно не достижимо при выполнении второстепенной функции фирмой- заказчиком. Сегодня концепция аутсорсинга активно обсуждается в деловых кругах и средствах массовой информации. Однако это понятие часто используется как широкий термин, описывающий множество различных форм сотрудничества, не все из которых связаны с увеличением ценности или окончательным переводом персонала [1].

Классификация форм и видов аутсорсинга не является в настоящий момент устоявшейся и окончательной, так как партнерские отношения в рамках конкретных соглашений об аутсорсинге могут иметь значительные различия. Обобщая данные о формах сотрудничества партнеров в рамках аутсорсинг-проекта, Аникин Б.А. и Рудая И.Л [2] сформулировали критерии, отражающие

сущность отдельных форм аутсорсинга (табл. 1). Каждая форма аутсорсинга имеет свои преимущества, выражаемые в повышении эффективности и конкурентоспособности организации в конкретных условиях реализации соглашения об аутсорсинге.

Таблица 1- Критерии сущности отдельных форм аутсорсинга

Критерии	Формы аутсорсинга	Качественные характеристики
Рыночная координация отношений в рамках соглашения об аутсорсинге	Внешний аутсорсинг	Высокая гибкость в выборе партнера-аутсорсера; рыночные факторы ценообразования; аутсорсер — партнер по бизнесу.
Иерархическая координация отношений в рамках соглашения об аутсорсинге	Внутренний аутсорсинг	Высокий уровень контроля за деятельностью партнера-аутсорсера и качеством выполняемых работ; возможность непосредственного влияния на цену услуг.
Создание совместного предприятия	Внутренний аутсорсинг	Сохранение финансового контроля; сохранение присутствия на рынке; возможности диверсификации.
В выполнение работ вовлечены внутренние ресурсы организации-клиента	Частичный аутсорсинг	Аутсорсер несет ответственность только за: выполнение отдельных видов или части работ; снижение рисков; возможность сохранения и развития ноу-хау; обучение в рамках проекта; возможность подбора индивидуальных решений.
Выполнение работы полностью осуществляется за счет ресурсов аутсорсера	Полный аутсорсинг	Аутсорсер полностью отвечает за: выполнение работы; возможность применения стандартных решений; снижение стоимости услуг; сокращение уровней управления
Вынесение за пределы организации взаимосвязанных функций (бизнес-процессов)	Аутсорсинг бизнес-процессов	Децентрализация управления; декапитализация; реструктуризация бизнеса

С управленческой точки зрения виды аутсорсинга удобно классифицировать по критерию типов процессов, передаваемых на исполнение стороннему подрядчику [4-7]. Были рассмотрены наиболее распространенные подходы к классификации аутсорсинга [8]. Отношение к профильной деятельности предприятия (Аутсорсинг основных процессов, аутсорсинг вспомогательных процессов); виды деятельности (Аутсорсинг в сфере информационных технологий (ИТ-аутсорсинг), производственный аутсорсинг, логистический аутсорсинг, аутсорсинг персонала, бухгалтерский аутсорсинг и т.д.; бухгалтерский аутсорсинг и т.д. (Аутсорсинг задач (на исполнение передаются разовые проекты, а срок их реализации четко оговаривается).

Аутсорсинг бизнес-процессов (в этом случае речь идет о долгосрочном сотрудничестве между предприятиями, когда подрядчик на регулярной основе берет на себя выполнение той или иной функции, порученной ему заказчиком).

С экономической точки зрения должна осуществляться по критерию вида ресурсов, необходимых для выполнения соответствующих функций [8]. В этом случае можно выделить следующие виды аутсорсинга:

- аутсорсинг капитала, к которому можно отнести производственный аутсорсинг и лизинг;

- аутсорсинг труда - к нему относится аутсорсинг персонала;

- аутсорсинг информации - предприятие-заказчик поручает сбор и обработку информации, а в отдельных случаях и выработку решения на ее основе стороннему предприятию; к этому виду аутсорсинга, на наш взгляд, относится бухгалтерский аутсорсинг;

- аутсорсинг предпринимательских способностей - предприятие-заказчик использует для ведения собственной хозяйственной деятельности предпринимательские способности, сосредоточенные в других компаниях. Речь идет в основном об аутсорсинге интеллектуального капитала. К этому виду аутсорсинга следует, в частности, отнести франчайзинг, поскольку при его использовании независимый предприниматель передает на аутсорсинг управление торговой маркой, под которой он ведет свою хозяйственную деятельность;

- смешанный аутсорсинг - предприятие-заказчик передает на исполнение стороннему подрядчику функцию, требующую использования нескольких видов ресурсов. К этой разновидности аутсорсинга можно отнести факторинг, при котором предприятие-фактор, с одной стороны, обеспечивает поставщика финансовыми ресурсами, а с другой - занимается сбором и обработкой информации о текущих и потенциальных заказчиках поставщика для определения их платежеспособности.

Аутсорсинг развивается и углубляется. В скором времени полный аутсорсинг бизнес-процессов постепенно станет обычным делом для крупных международных компаний. Поставщики услуг будут все больше дифференцироваться: либо занимать небольшие ниши, либо ориентироваться на самый широкий круг задач. В основе – новейший этап современной технологической революции, который способствует развитию аутсорсинга.

В статье был проведен анализ определений понятия аутсорсинг и анализ классификаций и выделены основные признаки процесса аутсорсинг. В ходе анализа было выявлено, что рассмотренные вопросы, связанные с сущностью аутсорсинга, его разновидностями, подчеркивают многогранный и сложный характер данной категории, а также актуализируют задачи дальнейших исследований в данном направлении.

Литература.

1. Дж. Брайан Хейвуд. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ.: Пер. с англ. / Дж. Брайан Хейвуд – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. - 176 с.
2. Аникин Б.А., Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Аникин Б.А., Рудая И.Л. - М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
3. Пешкова Т. Аутсорсинг / Пешкова Т., Коник Н.В., Ефимова С., Рытик С. - М.: Научная книга, 2006. – 160 с.
4. Голда В.В. Аутсорсинг бизнес-процессов: Советы финансового директора / под ред. В.В. Голда. - М.: Вершина, 2006. – 416 с.
5. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган. - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 288 с.
6. Ефимова С. Аутсорсинг / С. Ефимова и др. - М.: ООО "Журнал "Управление персоналом", 2006. - 160 с.
7. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян. - М.: Дело, 2003. – 272 с.
8. Котляров И. Д. Вестник Череповецкого государственного университета / И. Д. Котляров // Классификация видов аутсорсинга в современной экономике. - 2011. - № 1. - С. 126-130.

КОМПЛЕКС ЗАХОДІВ ДЛЯ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Хоменко Р. С., студент
Науковий керівник: Захарченко В. І., д.е.н., професор
Черкаський державний технологічний університет*

Кожне підприємство намагається досягти позитивного фінансового результату для свого подальшого існування та розвитку