

канд. экон. наук, доцент

*Л.Н. Кравченко,*

магистрант

*А.А. Морозова*

Белгородский государственный

технологический университет

им. В.Г. Шухова

## **АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

В конце 90-ых годов в России впервые появились услуги аутсорсинга, который подразумевает делегирование непрофильных бизнес-процессов компании-заказчика сторонней организации на основании заключенного договора.

На сегодняшний день аутсорсинг в России не используется должным образом и находится в так называемой стадии «распространения». По данным статистических опросов к привлечению аутсорсинга прибегают порядка 58% организаций, 42% по-прежнему предпочитают нанимать штатных сотрудников. Если же говорить о западных и европейских странах, то практически во всех крупномасштабных компаниях порядка 80% бизнес-процессов передано на аутсорсинг.

Объективной причиной привлечения услуг аутсорсинга является стремление бизнеса к повышению конкурентоспособности путем использования в своей деятельности новейших достижений науки, техники и технологий производства. Очевидно, что компания, освоившая современные технологии и технику, будет производить более конкурентоспособную и удовлетворяющую растущим потребностям покупателей продукцию.

Основой аутсорсинга выступает экономическая выгода двух участников процесса, которая обусловлена тем, что каждая из сторон выполняет именно те функции, которые являются наиболее развитыми для неё.

Следует отметить, что при принятии решения о привлечении сторонней организации для выполнения тех или иных бизнес-процессов, управленцам и собственникам бизнеса необходимо помнить о достоинствах и возможных недостатках услуг аутсорсинга, чтобы более точно выстроить стратегию развития бизнеса и избежать убытков. К основным преимуществам аутсорсинга можно отнести следующее:

– Достижение необходимого результата без управления бизнес-процессом. При этом исполнение наиболее важных функций возлагается на подрядчика, соответственно, необходимый результат достигается внешними усилиями.

– Привлечение компетентных специалистов. Аутсорсеры бесспорно являются профессионалами в области узкоспециализированных бизнес-процессов.

– Экономия на трудовых ресурсах. Так как определенные бизнес-процессы делегируются партнеру, компания освобождается от необходимости содержать собственных сотрудников для их осуществления.

– Экономия денежных средств. Сокращение штата приводит к уменьшению фонда оплаты труда, что в свою очередь, обеспечивает снижение затрат на отчисления в социальные фонды и налоговые платежи.

– Рост эффективности основных направлений деятельности. Освобождая себя от выполнения непрофильных функций бизнес дает возможность сконцентрироваться на главном направлении и повысить его результативность.

– Сохранение юридического статуса. Если не нанимать сотрудников в штат, а заменять их подрядчиками, то фирма удовлетворяет требованиям малого предприятия, даже при фактической работе в ней большого количества людей.

– Исключение споров и разногласий с персоналом. В случаях недовольства со стороны специалистов, претензии предъявляются только работодателю.

– Исключение проблем с государственными службами. Регулярные проверки персонала никак не затрагивают компанию: сотрудники официально оформлены в другой организации.

– Контрактная форма отношений. Партнерство между исполнителем и заказчиком оформляется договором. В нем каждая из сторон имеет право предусмотреть все нюансы сотрудничества.

– Оплата за результат. Штатный сотрудник на ставке может получать заработную плату, выполняя минимум работы. Аутсорсер получает гонорар только за конкретный результат, предусмотренный договором.

– Универсальность услуги. Под стороннее управление могут передаваться любые непрофильные функции. Ведение бухгалтерской, юридической деятельности, уборка помещений, оказание логистических услуг, кадровое делопроизводство – бизнес доверяет партнерам любые задачи, если уверен в получении выгоды.

В тоже время необходимо подчеркнуть, что привлечение аутсорсинга не всегда оправдывает ожидания заказчика. Возникают ситуации, когда

заказчик по собственной инициативе прекращает договорные отношения с провайдером услуг аутсорсинга. В таких случаях необходимо помнить о следующих возможных рисках:

- Риск некачественного решения задач. На стадии переговоров и заключения договора подрядчик будет заявлять о полном соответствии всем требованиям заказчика. Действительное же качество услуг можно оценить только после факта завершения все работ.

- Риск утечки информации. Несмотря на то, что условия конфиденциальности прописываются в договоре и официально закрепляются, доказать причастность подрядчика к разглашению внутренней информации заказчика практически невозможно.

- Зависимость от внешних исполнителей. Доверить выполнение определенных функций «на сторону» – значит, нарушить корпоративное единство компании. Если подрядчик не принесет нужный результат, предприятие несет убытки.

- Отсутствие контроля над ведением делегированных бизнес-процессов. Поскольку решением задач занимается внештатный персонал, абсолютно прозрачно проследить за правильностью их выполнения довольно сложно.

- Неразвитая законодательная база по вопросам аутсорсинга. В России правовые нормы внешнего менеджмента полностью еще не сформированы. Поэтому разрешение возможных споров, включая судебные процессы, усложняется.

- Риск банкротства подрядной организации. Агентство может обанкротиться, как и любая производственная компания. Это приведет к невыполнению делегированных функций и временному снижению эффективности предприятия - заказчика.

Кроме того, неэффективность аутсорсинга зачастую обусловлена ошибками в стратегии реализации процесса, которые могут возникать на различных его стадиях, к которым относят:

- принятие решения об аутсорсинге и разработка концепции аутсорсинга для данной функции;
- выбор партнера по аутсорсингу и заключение сделки;
- сопровождение процесса аутсорсинга.

На первом этапе чаще всего возникают трудности в определении функции, передаваемой на аутсорсинг. Для оптимального выбора большинство предпринимателей предпочитают построение матрицы аутсор-

синга. В настоящее время наиболее распространена матрица, предложенная Д. Хлебниковым (Рис. 1).



Рис. 1. Построение матрицы аутсорсинга

В ней все бизнес-процессы, которые осуществляет фирма, относят по сегментам по двум критериям: стратегическая важность по вертикальной оси и качество выполнения работ, а также компетенция в данном вопросе в сравнении с рынком по горизонтальной оси. То, что попадает в сегменты с низкой компетенцией и невысокой стратегической важностью, следует ликвидировать и передать на аутсорсинг.

На втором этапе, то есть при выборе подрядчика по аутсорсингу основным критерием должно быть качество услуг, а не их стоимость. Но зачастую именно на этот критерий в первую очередь ориентируются руководители предприятий.

На этапе заключения договора необходимо предусмотреть и тщательно проработать все пункты, особое внимание необходимо уделить ответственности аутсорсера за невыполнение или некачественное выполнение работ. После того, как договор заключен и функция официально передана аутсорсеру, не следует оставлять ее абсолютно без контроля. Рекомендуется постоянно контролировать и проводить оценку эффективности выполнения функции аутсорсером.

Одновременно с этим следует отметить, что постепенно риски, связанные с привлечением аутсорсинга, отходят на второй план в сравнении с его преимуществами, именно поэтому популярность аутсорсинга растет

во всем мире. Наиболее распространенными услугами аутсорсинга являются:

- Бухгалтерский учет;
- Аудиторские услуги;
- Услуги юриста;
- IT обслуживание;
- Отдел продаж;
- PR-отдел;
- Принт-процессы;
- Услуги клининга;
- Услуги грузчиков;
- Услуги по переводам;
- Обязанности HR-отдела.

Таким образом, можно заключить, что применение схем аутсорсинга дает возможность добиваться повышения эффективности деятельности бизнеса без вложений в дорогостоящее производство и технологическую базу, позволяя сосредоточиться на приоритетных направлениях деятельности. При этом подрядчик выполняет те же функции, что и его аналог в виде штатного подразделения предприятия-заказчика. Однако, как профессионал в своей области, он делает это более качественно, вместе с тем снимая нагрузку с клиента. При тщательном выборе надежного партнера с хорошей репутацией риски носят исключительно потенциальный характер, поэтому их можно исключить.

#### Библиографический список

1. Абрамова А.Э. Аутсорсинг, как инструмент управления в период экономических спадов // Символ науки. 2016. №5. С.239–240.
2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента. М.: Инфра-М, 2017. 330 с.
3. Кравченко Л.Н., Сиридина С.С. Все что нужно знать об аутсорсинге бухгалтерских услуг // Белгородский экономический вестник. 2018. №4 (92). С.158–165.
4. Кравченко Л.Н., Ходоренко Е.О. К вопросу повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия // Белгородский экономический вестник. 2017. №1 (85). С. 202–209.
5. Слабинская И.А., Кравченко Л.Н. Прогнозирование банкротства как метод оценки экономической безопасности организаций // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. 2017. № 8. С. 195–199.

6. Хлебников Д. Матрица аутсорсинга. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.youtube.com/watch?v=9\\_QTHUYgeFM](https://www.youtube.com/watch?v=9_QTHUYgeFM)

7. Хлебников Д. Аутсорсинг как инструмент снижения затрат и оптимизации бизнес-системы. [Электронный ресурс]. URL: <https://blog.iteam.ru/outsorsing-kak-instrument-snizheniya-zatrat-i-optimizatsii-biznes-sistemy/>

Рекомендовано кафедрой  
бухгалтерского учета  
и аудита БГТУ

д-р экон. наук, профессор

**С.А. Шанин,**

канд. экон. наук

**Е.Н. Шанина**

ФГБНУ «Федеральный научный  
центр аграрной экономики  
и социального развития сельских  
территорий –Всероссийский научно-  
исследовательский институт  
экономики сельского хозяйства»

## **БАЗОВЫЕ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕМЛИ И СИСТЕМЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

В нашей стране, если не вдаваться в глубокую древность, а начать, к примеру, с XVII века и проследить происходившие изменения до наших дней, то исходный массив информации для анализа огромен, это относится как к численности самих реформ, так и методов их проведения и результатов.

Рассмотрим для начала понятийный аппарат. Итак, земельные отношения – это общественные отношения в системе государственного управления, охраны и использования земель, регулируемые нормами существующего земельного права, состоящие в тесной связи юридических обязанностей и субъективных прав всех его участников.

Субъектами земельных отношений выступают лица, наделенные земельными правами и несущие все обязанности в отношении таких прав, предусмотренные земельным законодательством.

Напомним, что объектом земельных отношений по праву считается то, по поводу чего они возникают, т.е. по поводу земли, иначе говоря,