

АУТСОРСИНГ – ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В РБ

There are ways of development and difficulties of outsourcing introduction in Belarus considered in thesis.

Наиболее полную характеристику аутсорсинга дает следующее определение: аутсорсинг – стратегическая форма хозяйственно-экономических отношений, целью которой является оптимизация деятельности организации, повышение качества услуг (товаров), снижение затрат и времени выполнения процессов, при которой организация концентрирует усилия на основной деятельности и передает непрофильные вспомогательные, но необходимые процессы, а также ответственность за их выполнение, внешним специализированным организациям на договорной основе на длительный срок [1].

За рубежом, в экономически развитых странах аутсорсинг является достаточно распространенным явлением. Аутсорсинговые компании представлены практически во всех сферах экономики: от информационных технологий до ЖКХ. Подобная практика на Западе себя оправдывает, т.к. позволяет значительно снижать издержки производства за счет:

- 1) значительное снижение расходов на инфраструктуру производства (вспомогательное производство);
- 2) возможность концентрировать усилия и ресурсы на основном, перспективном направлении своей деятельности, не отвлекаясь на второстепенные вопросы;
- 3) повышение качества выполняемых работ, т.к. аутсорсинг предполагает высокий уровень специализации;
- 4) повышение прибыли, как результат вышеперечисленных причин.

Однако помимо явных преимуществ аутсорсинга у него имеются и недостатки, которые сдерживают развитие его на постсоветском пространстве:

- 1) повышение зависимости предприятия от внешних факторов. Т.е. в условиях трансформации экономики, когда договорная культура, юридическая система только формируются под рыночные взаимоотношения, предприятия желают сохранить достаточный уровень автономности (независимости от постоянно меняющейся внешней среды);
- 2) возможность создания т.н. «технологических пирамид», когда предприятие на технологическом уровне может быть полностью подчинено поставщику аутсорсинговых услуг.
- 3) развитие аутсорсинга предполагает полный или частичный отказ предприятия от вспомогательного производства, т.е. отказ от наиболее квалифицированного персонала на предприятии. Данное обстоятельство снижает возможности производства к технологическому саморазвитию либо полностью их исключает.

Самыми распространенными видами аутсорсинга на рынке СНГ являются реклама и информационные технологии. Так сложилось исторически, т.к. эти отрасли экономики появились после распада СССР, и изначально формировались, как аутсорсинговые. Ежегодные темпы роста рынка ИТ аутсорсинга достигают 50% [2].

Характерная причина достаточно скромного присутствия аутсорсинга на рынке РБ это новизна аутсорсинга для потребителей этих услуг, так и не достаточная активность потенциальных поставщиков аутсорсинговых услуг.

Для развития аутсорсинга в РБ необходимо:

- 1) развитие законодательной базы, регулирующей долговременные договорные обязательства;
- 2) стимулирование деловой активности;
- 3) популяризация аутсорсинга, как чрезвычайно перспективного направления развития бизнеса в стране.

Независимо от видов деятельности, форм собственности, размеров предприятия использование аутсорсинга является весьма перспективным и многообещающим направлением развития и западный опыт это великолепно демонстрирует. В качестве блестящего примера использования аутсорсинга можно привести «сланцевую революцию» в энергетике США, где разведка месторождений углеводородов производилась малыми аутсорсинговыми компаниями по заказу крупных корпораций. Причем подобное сотрудничество привело к тому, что сланцевый газ и нефть по себестоимости добычи приблизились традиционным, а США к 2014 г. стали потенциальными экспортерами газа и нефти.

Список использованных источников

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента: учебн. пособие для вузов – М.: Инфра – М, 2007.
2. Аутсорсинг в период дефицита финансовых средств. И.Е. Ильин, «Управление в кредитной организации», №3, май-июнь 2009.