

УДК 338.2

П. Г. Рябчук

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский гуманитарно-педагогический университет»,
Челябинск, e-mail: ryabchuk78@masil.ru

А. В. Федосеев

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский гуманитарно-педагогический университет»,
Челябинск, e-mail: andreymdesign@mail.ru

Л. С. Мурыгина

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский гуманитарно-педагогический университет»,
Челябинск, e-mail: larissa_russia@mail.ru

А. И. Тюнин

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский гуманитарно-педагогический университет»,
Челябинск, e-mail: tyuninai@cspu.ru

И. И. Плужникова

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский гуманитарно-педагогический университет»,
Челябинск, e-mail: pluzhnikova_6767@mail.ru

Ю. В. Лысенко

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский гуманитарно-педагогический университет»,
Челябинск, e-mail: lysenkoyulia@mail.ru

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: аутсорсинг, управление персоналом, HR-технологии, аутстаффинг.

В современных условиях промышленному предприятию для того чтобы быть конкурентоспособным необходимо иметь гибкую структуру. Развитие экономики на современном этапе определяется особенностями протекания научно-технического прогресса. Происходят настоящие прорывы в таких областях науки, как квантовая физика, химия, биотехнология, и вследствие этого лавинообразно нарастает поток информации, на основе которой создаются новые товары и технологические процессы. Так, если до середины XX века радикальные инновации осуществлялись примерно 1 раз в 50 лет, то в настоящее время инновационный процесс фактически становится непрерывным. В связи с чем для решения проблемы повышения конкурентоспособности в современных условиях глобализации и распространению Индустрии 4.0 отечественному промышленному предприятию необходимо строить производственный процесс на основе создания, производства и реализации инноваций. Наиболее эффективно с этим может справиться гибкая производственная структура. В связи с чем в научный оборот введено понятие промышленного кластера, как наиболее гибкой структуры, отвечающего требованиям экосистемы. Современным инструментом повышения эффективности производственной структуры является получившее широкое применение HR-технология-аутсорсинг, оказывающий влияние на конкурентоспособность промышленного предприятия.

P. G. Ryabchuk

South Ural Humanitarian Pedagogical University, Chelyabinsk, e-mail: ryabchuk78@masil.ru

A. V. Fedoseev

South Ural Humanitarian Pedagogical University, Chelyabinsk, e-mail: andreymdesign@mail.ru

L. S. Murygina

South Ural Humanitarian Pedagogical University, Chelyabinsk, e-mail: larissa_russia@mail.ru

A. I. Tyunin

South Ural Humanitarian Pedagogical University, Chelyabinsk, e-mail: tyuninai@cspu.ru

I. I. Pluzhnikov

South Ural Humanitarian Pedagogical University, Chelyabinsk,
e-mail: pluzhnikova_6767@mail.ru

Yu. V. Lysenko

South Ural Humanitarian Pedagogical University, Chelyabinsk, e-mail: lysenkoyulia@mail.ru

OUTSOURCING AS A TOOL FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Keywords: outsourcing, personnel management, HR technologies, outstaffing.

In modern conditions, an industrial enterprise must have a flexible structure in order to be competitive. The development of the economy at the present stage is determined by the peculiarities of the course of scientific and technological progress. Real breakthroughs are taking place in such fields of science as quantum physics, chemistry, biotechnology, and as a result, the flow of information is growing like an avalanche, on the basis of which new goods and technological processes are created. So, if until the middle of the twentieth century, radical innovations were carried out approximately once every 50 years, now the innovation process is actually becoming continuous. In this connection, in order to solve the problem of increasing competitiveness in modern conditions of globalization and the spread of Industry 4.0, a domestic industrial enterprise needs to build a production process based on the creation, production and implementation of innovations. A flexible manufacturing structure can handle this most effectively. In this connection, the concept of an industrial cluster has been introduced into scientific circulation as the most flexible structure that meets the requirements of the ecosystem. A modern tool for increasing the efficiency of the production structure is the widely used HR technology outsourcing, which affects the competitiveness of an industrial enterprise.

Целью исследования является проведение терминологического анализа понятия аутсорсинг в аспекте управления конкурентоспособности промышленного предприятия.

Материалы и методы исследования

В многочисленных диссертационных исследованиях [1, 4, 21] и в специальной литературе [3, 6] аутсорсинг рассматривается как HR-технология, нашедшая широкое использование в системе управления персоналом. Отдельными специалистами [20] аутсорсинг рассматривается как инструмент повышения конкурентоспособности промышленного предприятия. В научной литературе представлен широкий спектр понятий данного экономического явления. Аутсорсинг – понятие относительно молодое.

Так, Б. Аникин [2, 3], В. Воронов [5] проанализировали ряд работ и выделили три этапа формирования аутсорсинга в конце XX века (рисунок).

Термин «аутсорсинг» заимствован из английского языка (от англ. «outsourcing») и дословно переводится как использование чужих ресурсов. В экономических словарях понятие аутсорсинг встречается редко. А если и встречается, то его определение не является полным. Так, отдельные специалисты [12] рассматривают аутсорсинг как использование внешней организации (поставщика) для обработки банковских и других финансовых данных при осуществлении коммерческих операций.

Е.Л. Ермошкина [9] рассматривает аутсорсинг в качестве стратегии управления, которая позволяет оптимизировать функционирование организации за счет сосредоточения деятельности на главном направлении.

М. Елашкин [8] понимает аутсорсинг как бизнес – схему, второстепенных для компании задач, функций, процессов или их частей.

В. Кремсер [14] указывает, что аутсорсинг состоит в том что часть неэффективных (или малоэффективных) процессов или видов деятельности, передается для выполнения из одной организации в другую, имеющую наилучшие показатели качества и эффективности по данному процессу. В отличие от обычного поставщика, аутсорсер (т. е. организация, осуществляющая аутсорсинг) полностью включен в общую конфигурацию системы менеджмента качества изготовителя по соответствующему виду деятельности. Таково требование стандарта ИСО 9001:2000.

Йооп Д. Сааке [11], ученый Тилбургского исследовательского центра по деловому управлению, рассматривает аутсорсинг с позиции развитых стран Европы в контексте международного разделения труда. Он указывает, что аутсорсинг – это перевод предприятиями индустриально развитых государств производства товаров и услуг в другие страны, где оно обходится дешевле. При этом, автор обращает особое внимание на то, что главным стимулом аутсорсинга является существенная экономия на затратах. В развитии международного аутсорсинга основными преградами являются государство и профсоюзы.

В том же контексте, что и Йооп Д. Сааке [11], И. Гладкова [7] и Е. Ольховская [7] рассматривают аутсорсинг в качестве использования услуг сторонних организаций для выполнения неосновных бизнес-процессов. И. Гладкова указывает, что аутсорсинг позволяет решать сразу несколько задач. Во-первых повышается прозрачность бизнес-процессов: акционерам и инвесторам становятся ясны затраты на подрядные работы, упрощается их учет. Во-вторых, за счет проведения тендеров среди организаций, оказывающих услуги, снижается стоимость и повышается качество этих услуг.



Этапы формирования аутсорсинга

Т. Кадыев [12] утверждает, что аутсорсинг является инструментом, позволяющим оптимизировать конфигурацию бизнес-системы исходя из компромисса между издержками, качеством продукции или (и) услуг компании и желанием собственников обладать производственными активами.

Кузнецов В.М. [15] определил аутсорсинг как новую стратегию управления: «Заниматься не тем, что можешь сделать лучше всего, а тем, что можешь купить выгоднее всего».

М.Г. Брилинг [5] рассматривает аутсорсинг (outsourcing) как передачу стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса. При этом в руки «экспертов» или «специалистов» передается часть бизнеса, часто критически важная часть, но не ключевая. К основным причинам неразвитости аутсорсинга в России автор относит слабое понимание его природы, степени необходимости и боязнь передать корпоративные ноу-хау конкурентам.

Иногда аутсорсинг рассматривается как способ оптимизации деятельности предпри-

ятий за счет сосредоточения на основном предмете и передачи непрофильных функций и корпоративных ролей внешним специализированным компаниям [13].

Специалисты практики предлагают свои трактовки аутсорсинга. Так, А. Ивлев, специалист «Агентства профессионального сервиса» [10] указывает, что аутсорсинг это организационное решение, которое заключается в распределении функций бизнес – системы в соответствии с принципом: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других».

Этот же автор рассматривает аутсорсинг как организационную форму взаимодействия между специалистом по организационному или стратегическому развитию и заказчиком на развитие.

Также А. Ивлев [10] считает аутсорсинг организационным решением, оптимизирующим конфигурацию бизнес – системы, исходя из трех параметров:

1. издержки производства продукции или услуг;

2. качество продукции и (или) услуг компании;

3. отношение собственников к делу и активам, и желание собственников обла-
дать бизнесом.

При этом автор указывает, что аутсорсинг – это заимствование на стороне, причем заимствуются всегда вторичные функции относительно главной функции

Специалисты компании «Бизнес – Аналитика», оказывающей услуги по аутсорсингу бухгалтерского учета, финансового и юридического обслуживания компаний-клиентов, рассматривают аутсорсинг в качестве способа повышения эффективности функционирования предприятия за счет концентрации всех усилий на основной деятельности и передачи непрофильных бизнес-процессов на выполнение сторонней, специализирующейся на этих бизнес-процессах организации, способной более эффективно решать поставленные перед ней задачи.

В.В. Полякова и Р.К. Щенина [18] рассматривают аутсорсинг, как выполнение отдельных бизнес – функций внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения.

Практически во всех источниках происхождения термина outsourcing означает «на стороне», «за пределами». Это может быть:

1. Использование услуг сторонних компаний для выполнения своих задач.

2. Отказ от собственного бизнес-процесса и приобретение услуг по реализации этого бизнес-процесса у других организаций.

3. Использование внешней организации для обработки банковских и других финансовых данных при осуществлении коммерческих операций.

4. Привлечение внешних ресурсов для решения собственных проблем (например, разработки проектов).

5. Перевод производства из региона с более дорогой рабочей силой в регион с менее дорогой с целью снижения себестоимости.

6. Извлечение данных из внешних источников (в отличие от получения данных собственными силами).

7. Заключение субдоговоров на выполнение работ с внешними фирмами, которые не имеют профсоюза.

8. Перенос компаниями части операций за рубеж с целью дистанционного использования труда программистов.

9. Использование временного работника без заключения с ним трудового договора (иногда при посредничестве специализированного агентства).

10. Обслуживание и ремонт техники компании специалистами внешней фирмы.

11. Кооперация.

12. Применение метода сужения собственной производственной деятельности, когда организация перестает сама заниматься каким-либо направлением (видом) деятельности и передает его внешним исполнителям.

13. Принятие организационного решения, которое заключается в распределении функций бизнес-системы в соответствии с принципом: «оставлю себе только то, что могу делать лучше других, передам внешнему исполнителю то, что он делает лучше других».

14. Перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятия и всех связанных с ним активов в организацию поставщика услуг, предлагающую оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене.

Из приведенных определений видно, что горизонт применения аутсорсинга не имеет границ: производство, сфера услуг, финансы, информационные технологии и системы, стратегии развития, трудовые ресурсы и т.д.

Многие авторы сравнивают понятие аутсорсинга с понятием кооперация и субконтрактинг.

При этом под кооперацией принято понимать форму взаимодействия, при которой предприятие приобретает у контрагентов готовые изделия (детали/ узлы/ агрегаты [16, 17].

Под субконтрактом понимается форма взаимодействия, при которой предприятие приобретает у контрагента услуги по выполнению технологических операций.

Следует также отметить, что в научной литературе встречается ряд терминов, аналогичных аутсорсингу:

shrinking – сокращение, сжатие организации;

downsizing – уменьшение организации;

deleyering – ограничение числа уровней управления;

spin off – выделение единиц бизнеса или «отстегивание» структуры;

экстернализация – передача контроля за выполнением какой-либо функции компании, специализирующейся в данной сфере.

Однако все они представляют собой лишь частный случай применения методологии аутсорсинга.

Благодаря использованию механизма аутсорсинга предприятие получает возможность максимально использовать свои конкурентные преимущества. Такой подход в западной практике называется «ключевая компетенция» (core competence). Идея «ключевой компетенции» проста – каждый должен уметь заниматься своим делом профессионально, делать то, что ты умеешь делать лучше других.

Наиболее удачным в рамках данного исследования является определение аутсорсинга, данное В. Кушниковым [16,17]. Он под аутсорсингом понимает вынесение бизнес-функций за пределы компании, передачу их для исполнения другим фирмам. Но, не просто передачу: – аутсорсинг есть форма взаимодействия, при которой «внешнее» предприятие (продавая заказчику свои товары/услуги) включается в «управленческие контуры» заказчика как функциональное подразделение, оставаясь при этом юридически и организационно независимым. При этом под управленческими контурами заказчика понимается функциональная и/или продуктовая подчиненность:

- объединенное планирование, учет и контроль;
- соблюдение «внешней» фирмой внутренних стандартов / процедур / правил;
- объединение по «смежным» функциям: логистика / снабжение / обеспечение качества / участие в разработке и совершенствовании продукции и т.п.

Приемлемость данного определения объясняется тем, что оно рассматривая аутсор-

синг указывает на «управленческие контуры». Таким образом речь идет не только о самом промышленном предприятии, но и о кластере.

Следует обратить внимание на то, что об аутсорсинге целесообразно вести разговор только в том случае, если на предприятии имеются процессы, осуществлять которые собственными силами неэффективно. И если отделение этих процессов в пользу других предприятий позволяет повысить эффективность оставшихся процессов данного предприятия.

Выводы

Мы под аутсорсингом будем понимать инструмент увеличения конкурентоспособности основного предприятия промышленного кластера, и по возможности всего кластера, за счет отделения от основного предприятия кластера части процессов и передачу их в ведение другого предприятия, включаемого в кластер.

Отличительной особенностью нашего определения является рассмотрение аутсорсинга на уровне промышленного кластера и в качестве инструмента повышения конкурентоспособности. Использование аутсорсинга может иметь и отрицательный эффект в виде понижения конкурентоспособности основного предприятия промышленного кластера. Однако в этом случае от аутсорсинга целесообразно отказаться, необходимо использовать механизм инсорсинга (процесс обратный аутсорсингу, предполагающий включение дополнительных процессов в число процессов основного предприятия кластера). Поэтому в определении понятия аутсорсинга мы не предусмотрели такую возможность.

Библиографический список

1. Альтшулер Ю.В. Аутсорсинг как инструмент управления российскими розничными торговыми сетями: автореф... дис. кан. наук. М.: 2012. 25 с.
2. Аникин Б., Воронов В. Основные аспекты формирования аутсорсинга // Маркетинг. 2005. № 4. С. 107-116.
3. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента. М.: ИНФРА-М, 2014. 288 с.
4. Анохин А.М. Аутсорсинг как фактор эффективного развития предприятия: автореф... дис. кан. наук. М.: 2010. 23 с.
5. Брилинг М.Г. Аутсорсинг – важный элемент управленческого консультирования // Страховое дело. 2006. №2. С 22-29.
6. Василенко Л.А. Аутсорсинг – инновационная кадровая технология государственной службы. М.: Наука, 2012. 216 с.

7. Гладкова И., Ольховская Е. Аутсорсинг в ауте // Эксперт – Урал. 2004. № 3. С. 26-29.
8. Елашкин М. Аутсорсинг программных услуг в России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.crn.ru/numbers/spec-numbers/detail.php?ID=12043> (дата обращения: 20.10.2021).
9. Ермошкина Е.Л. Аутсорсинг // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения [Электронный ресурс]. URL: (<http://www.audit-it.ru/account5/audar29.php>) (дата обращения: 20.10.2021).
10. Ивлев А. Аутсорсинг – 10 ключевых вопросов [Электронный ресурс]. URL: (http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_143.html) (дата обращения: 20.10.2021).
11. Йооп Д. Схааке Аутсорсинг в развитых странах Европы // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 4. С. 77-83.
12. Кадыев Т. Аутсорсинг и развитие компании: Особенности аутсорсинга на различных фазах развития компании [Электронный ресурс]. URL: (<http://www.cfin.ru/management/altconf2000-2/29.shtml>) (дата обращения: 20.10.2021).
13. Конференция Управление в России – отказ от иллюзий [Электронный ресурс]. URL: (<http://www.cfin.ru/management/altconf2000-2/29.shtml>) (дата обращения: 20.10.2021).
14. Кремсер В. Управление проектами – путь к управлению бизнес-процессами? // Методы менеджмента качества. 2003. №12. С. 24-29.
15. Кузнецов В.М., Андреев А.Д. Аутсорсинг: новое слово в управлении // ЭКО. 2005. № 6. С. 79-100.
16. Кушников В.Б. Оценка целесообразности аутсорсинга в производственной кооперации // Компас промышленной реструктуризации. 2004. № 5. С. 15-21
17. Кушников В.Б. Аутсорсинг что за зверь такой? Отдать или не отдать? Вот в чем вопрос // Компас промышленной реструктуризации. 2004. № 9. С. 23-28.
18. Мировая экономика и международный бизнес: практикум / В.В. Поляков и др.; под общ. ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. М.: КноРус, 2007.
19. Одегов Ю.Г., Долженкова Ю.В., Малинин С.В. Аутсорсинг в управлении персоналом: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2014. 390 с.
20. Рябчук П.Г., Федосеев А.В., Мурыгина Л.С., Тюнин А.И. Оценка и управление конкурентоспособностью промышленного предприятия с использованием механизма аутсорсинга // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 9 (часть 2). С. 180-185. URL: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=1857> (дата обращения: 08.10.2021).
21. Стапран Д.А. Развитие методологии формирования стратегических преимуществ на основе сорсинга: дис. д-ра экон. наук. М. 2019. 472 с.