

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Киселев. А.О., Юрченко Н.И.

*Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
194100, г. Санкт-Петербург, ул. Кантемировская, д.3*

e-mail: a.o.kiselev@bk.ru, kolika895@gmail.com

поступила в редакцию 25 февраля 2018 года

Аннотация

В данной работе рассматриваются особенности аутсорсинга, а также его экономической и правовой составляющих. Данная тема достаточно актуальна в настоящее время, ведь аутсорсинг очень широко распространен среди крупных мировых компаний. Применение данного метода позволяет увеличить конкурентоспособность компании за счёт минимизации издержек и повышения эффективности производства. Актуальность данной темы заключается в том, что аутсорсинг в настоящее время широко распространен во всем мире, а в Америке и Европе он уже принял глобальные масштабы. В России, по некоторым данным, спрос на подобные услуги за последние 10 лет ежегодно увеличивается на 40-50%, но востребованы они пока чаще всего западными компаниями. Но все же на сегодняшний день, аутсорсинг в России развит довольно слабо. Именно данный факт и был исследован в данной работе, и по этому поводу было выделено несколько критериев, сдерживающих развитие рынка аутсорсинговых услуг в РФ: малое количество организаций, специализирующихся на оказании аутсорсинговых услуг; таможенная политика в ряде отраслей; недостаточная решимость менеджмента в реализации политики передачи функций на аутсорсинг, а также затрудненное юридическое оформление аутсорсинговых контрактов.

Ключевые слова: аутсорсинг, организационно-экономическое явление, правовое оформление, компании аутсорсеры, аутсорсинговая услуга.

Введение. В настоящее время активно происходят процессы формирования и развития рыночных отношений, которые и порождают необходимость появления новых форм взаимоотношений. Одной из таких форм взаимоотношений является договор аутсорсинга, в результате которого непрофильные функции, которые ранее выполнялись внутренними подразделениями компании (бухгалтерский учет, юридические услуги, маркетинговые исследования и многие другие), передаются иным узкоспециализированным обслуживающим организациям.

Объектом научных исследований аутсорсинг стал лишь в 1990-е годы. Именно в то время начинали появляться научные публикации, в которых с помощью построения различных моделей пытались найти оптимальную стратегию внедрения аутсорсинга, а также публикации, посвященные отдельным аспектам использования аутсорсинга на практике. Современный аутсорсинг позволяет повысить эффективность выполнения отдельных функций организаций в сфере снабжения, производства и реализации, финансов, маркетинга, логистики, обеспечивая профессиональное и качественное выполнение работ.

Основная часть. Такое явление как аутсорсинг для нашей страны ещё малоизученное, как самими компаниями, так и законодательными и налоговыми органами. С юридической точки зрения аутсорсинговые услуги – это услуги по представлению специализированного в определенной области персонала заказчику для выполнения конкретных работ, которые не входят в сферу основной деятельности компании. На данном этапе развития аутсорсинга законодательство не рассматривает его, как отдельный правовой институт, и для юридического оформления аутсорсинговых сделок за образец берут гражданско-правовой договор по возмездному оказанию определенных услуг.

В международной юридической сфере услуги, связанные с наймом трудовых работников при помощи третьих лиц, в основном прописаны в положениях Женевской Конвенции

Международной организации труда «О частных агентствах занятости» от 19.06.1997 №181 [1]. Данная конвенция помогает регламентировать защиту прав работников организации, а также работу агентств по трудоустройству, которые участвуют в правоотношениях. Также в данной конвенции установлены определенные виды заёмного труда, а государство в свою очередь обязано предъявлять к подобным агентствам по трудоустройству жёсткие правила и требования, например, лицензирование деятельности. Договор об аутсорсинговых услугах заключается в зависимости от содержания необходимых обязанностей, которые должна выполнить фирма. В ином случае данный договор будет считаться притворным, и тогда компании могут столкнуться с действием п. 2 ст. 170 ГК РФ, где говорится о том, что к данной сделке необходимо применять нормы и правила той сделки, которую они первоначально имели ввиду [2].

Что касается препятствий для дальнейшего распространения и развития аутсорсинговых услуг в России, то основным барьером является довольно низкая правовая культура предпринимателей, а также слабое исполнение договорных обязанностей [3]. Также к этому можно добавить недостаточную квалификацию юристов и очень редкое заключение сложных, комплексных договоров.

Примеров аутсорсинговых услуг и сделок можно привести довольно много, но всё же Генри Форд был одним из первых, кто стал применять аутсорсинг в производстве. Основатель автомобильной компании хотел держать под своим контролем все этапы производства изделий, но со временем он осознал, что огромные затраты уходят на обслуживание и поддержание различных направлений деятельности фирмы. Именно в тот момент Генри Форд и передал часть функций своей компании внешним фирмам. На данный момент автомобильная компания Ford производит лишь только около 30% деталей, в то время как все остальные комплектующие производят компании аутсорсеры [4].

Другой большой компанией, которая уже долгие годы пользуется услугами аутсорсинга, является компания ИКЕА. Данная компания практически не имеет собственного производства, но зато она тесно сотрудничает с 2500 фирмами-поставщиками [5]. Что касается логистики, то и эту функцию компания делегировала внешней фирме. В итоге получается, что ИКЕА в основном ориентируется на развитие розничного бизнеса, а все оставшиеся функции вынесены на аутсорсинг.

Примером взаимовыгодного аутсорсинга является взаимодействие фирмы Kodak и компании IBM. В середине 90-х годов компания Kodak приняла решение, что главной ее целью не является лидерство в сфере новых информационных технологий. И решила делегировать все функции, связанные с IT-технологиями сторонней компании IBM, которая в тот момент как раз боролась за лидерство в этом сегменте [6]. Связь двух данных компаний привела к достаточно крупному успеху.

Для примера транспортного аутсорсинга можно привести фирму Avon. Данная компания долгое время содержала собственный автопарк, но спустя некоторое время руководство решило оптимизировать данный процесс с точки зрения стоимости предоставляемых услуг. Основным бизнесом компании Avon является продажа продукции, а не ее доставка, именно в связи с этим функция логистики была передана на аутсорсинг. За счёт этого у компании получилось сократить расходы на содержание автопарка, а также расширить зону доставки своей продукции.

Услугами транспортного аутсорсинга пользуются не только частные компании, но и муниципальные и государственные учреждения. В данном случае в качестве примера можно привести компанию Connex, именно эта компания на протяжении долгого времени сотрудничает с государственными учреждениями, а также помогает в управлении сетями общественного транспорта на условиях договора об аутсорсинге. Совсем недавно компания Connex подписала договор на муниципальные пассажирские перевозки в эстонском городе Тарту и польском городе Тчева [7]. Московские власти также считают, что при небольших объёмах перевозок иметь собственный автопарк экономически невыгодно. В связи с этим

московские власти делегировали часть функций по муниципальным перевозкам транспортной компании Автолайн.

Рассмотрим применение аутсорсинговых услуг современным промышленным предприятием ООО «Швейная фирма “Лидер”» в городе Омске. Данная швейная фабрика известна во многих городах России. Она занимается производством мужской и женской верхней одежды, а также одеждой для школьников.

В течение последних нескольких лет на данном предприятии назревала проблема, связанная с доставкой сырья для производства одежды, то есть проблема логистики. Данная проблема, в основном, вызвана широким ассортиментом продукции, а также очень быстрой сменяемостью товара, в связи с этим многие поставщики сырья не успевают доставлять необходимые материалы для производства продукции.

В сложившейся ситуации руководство ООО «Швейная фирма “Лидер”» приняла решение передать часть функций снабжения в сфере доставки необходимых материалов для производства школьной формы на аутсорсинг, так как именно данная отрасль производства составляет около половины объемов производства данного предприятия. Но в связи с задержкой доставки необходимого сырья и материалов для производства школьной формы, компания несёт огромные потери прибыли. После того, как швейная компания передала часть функций логистики на аутсорсинг, то расчёты показали, что общий положительный экономический эффект составил 660 тыс. руб. [8]. Также удалось уменьшить штат сотрудников службы снабжения и количество работы, выполняемой другими сотрудниками.

Таким образом, использование аутсорсинговых услуг в ООО «Швейная фирма “Лидер”» позволило сосредоточить ресурсы на основном направлении бизнеса, высвободить часть ресурсов фирмы, при этом увеличив качество выполнения функции снабжения, и повысив эффективность деятельности предприятия в целом.

Заключение. Главной концепцией аутсорсинга является разделение функций предприятия на основные и второстепенные с дальнейшей передачей второстепенных функций другим организациям, специализирующимся конкретно в данной сфере и способным более эффективно решать поставленные перед ними задачи. Данный подход аутсорсинга помогает предприятию сосредоточиться на своей основной функции и не тратить своё время и ресурсы для того, чтобы поддерживать вспомогательные процессы и решать проблемы, связанные с получением и овладением современным техническим оборудованием. Что же касается юридической стороны данного вопроса, то такое явление как аутсорсинг в нашей стране малоизучено. В связи с этим многие специалисты считают, что необходимо создать проработанную нормативно-правовую базу, которая помогла бы регулировать процесс передачи определенных функций компании на аутсорсинг. Главным критерием для принятия решения о передаче функций компании на аутсорсинг является оценка эффективности использования данного процесса. Необходимо, чтобы данная оценка проходила с учётом индивидуальных особенностей каждой компании и включала в себя не только учет того, что произойдёт сокращение количества потребляемых ресурсов, но и того, что произойдёт сокращения количества объектов контроля.

В наши дни аутсорсинг распространен почти повсеместно, специализированные фирмы предлагают свои аутсорсинговые услуги в сфере маркетинга, клининга, логистики, юридического обеспечения и бухгалтерского учёта, а также в сфере управления персоналом и хозяйственного обслуживания. Таким образом, аутсорсинг является эффективным способом экономии средств и ресурсов, а также повышения конкурентоспособности компании.

Список литературы

- 1) Черных Е.А., Кашлакова А.С. Правовое регулирование труда заемных работников. 2016. С.57.
- 2) Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая-четвертая: [Принят Гос. Думой 23 апреля 1994 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 10 апреля 2009 г.] // Собрание законодательства РФ. 1994. Ст.170.

- 3) Межевов Н.А. Маркетинговые технологии формирования конкурентных преимуществ в аутсорсинге. М.: Государственный университет управления, 2010. С.10.
- 4) Иванова М.М. Аутсорсинг, аутстаффинг, лизинг персонала: правовые аспекты // Международный бухгалтерский учет. 2010. С.17.
- 5) Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Бабынина Л.С. Экономика труда. М.: Альфа-Пресс. 2007, С.11.
- 6) Филина Ф.Н. Аутсорсинг бизнес-процессов. Проблемы и решения. М.: ГроссМедиа. 2008, С.17.
- 7) Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Бабынина Л.С. Экономика труда. М.: Альфа-Пресс, 2007. С.457.
- 8) Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. М.: Юристъ, 1998. С.21.