

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОСРИСНГА

Василенко Елизавета Сергеевна

студент Воронежского Государственного Университета, РФ, г. Воронеж

В настоящее время мы имеем возможность наблюдать тенденцию повышения корпоративной прибыли в большинстве развитых стран мира, это обусловлено возрастанием производственных мощностей и повышением количества рабочих мест в последние годы в регионах Юго-восточной Азии.

Принято считать, что аутсорсинг в той или иной степени используется двумя корпорациями из трех, попадающими в рейтинг «100 лучших» известного журнала Fortune. Таким образом, корпорация Ford в качестве поставщиков запчастей и комплектующих, а также услуг, использует сторонние организации (вопреки своему первоначальному стремлению самоорганизации и независимости от сторонних компаний на всех стадиях производства). Всемирно известная компания по производству компьютерной техники Dell, наряду с компанией Compaq успешно эксплуатируют компании перейдя к стопроцентному производственному аутсорсингу. В свою очередь IKEA, не имеющая собственных производственных мощностей как и собственного производства, уже на протяжении долгого времени работает с более чем 12 500 поставщиками продукции и услуг, таким образом передавая весь производственный процесс (среди них более пятидесяти российских фабрик мебели и текстиля, полностью зависящих от заказчика IKEA), [1] логистические действия и сбыт, в руки аутсорсинга. Одним из лидеров по популярности и объему выпускаемой продукции спортивного назначения является компания Nike, которая на сегодняшний день не имеет собственного производства. С момента появления на рынке фирма постепенно перекладывала производственные обязательства согласно контрактной основе на подрядчиков из развивающихся стран. В дальнейшем компания рассмотрела и приняла решение полного отказа от собственных производственных мощностей и с недавних пор позиционирует себя как дизайнерскую исследовательскую и маркетинговую организацию.

Организация-заказчик использует различные формы связи с поставщиками. С субподрядчиками первого уровня головная фирма, помимо производственных контрактов и заказов, устанавливает также иные формы сотрудничества - участие в капитале, предоставляет финансовую помощь и т.д. Значительно реже подобные отношения связывают головную фирму с субподрядными организациями второго уровня, не говоря уже о подрядчиках третьего уровня. Система акционирования является одной из основ для осуществления контроля со стороны фирмы-заказчика за субподрядчиками.

Конец XX в. Показал, что около 86% Компаний США передают согласно аутсорсинговой системе свои производственные и сервисные операции. Западные организации и японские компании имеют склонность к переносу в страны Юго-восточной и Южной Азии, а также Восточной Европы и Латинской Америки свои производства новых изделий и продукции, в то время как собственные мощности подвергают закрытию. Одним из примеров подобной организации является Nissan, который на сегодняшний день имеет значительное количество производств вне Японии. Его мощности базируются в Африке, странах Азии и на Ближнем Востоке. Компания принимает активное участие в научно-исследовательской деятельности по направлению автомобилестроения и ежегодно демонстрирует обществу новейшие разработки, осуществленные в лабораториях развивающихся стран.

В Соединенных Штатах аутсорсинг уже стал привычным явлением. Этому способствует высокая популярность IT-аутсорсинга и офшорного программирования. На сегодняшний день

в США около пятой части всех IT-расходов оказывается в руках аутсорсинговых подрядных компаний. При этом порядка 70% всех заключенных контрактов по различным причинам заканчиваются досрочно.

Исследование статистической информации по крупнейшим сделкам последних лет показывает, что достаточно большое количество организаций заключают договоры на аутсорсинг функциональной направленности, а также в области бизнес-процессов. В соответствии с договорами происходит передача одной или нескольких функциональных областей под контроль контрагента. Такими функциональными направлениями обычно являются логистика и управление персоналом.

Стоит отметить, что ведущими корпорациями мира аутсорсинг используется как принципиально новая стратегия управления. Крупные компании, такие как «British Petroleum», «Procter&Gamble», «Ford», «Exel» «Dell» и некоторые другие добились впечатляющих результатов с точки зрения экономики именно из-за использования аутсорсинга. А именно, компании добились увеличения показателя прибыли почти вдвое за счет сокращения организационных и производственных издержек, а так же указанным компаниям удалось повысить общую эффективность функционирования своего бизнеса [2]

Существует ряд предприятий, которые по праву относятся к числу лидеров всемирной информационно-компьютерной индустрии. Но в то же время эти компании остаются «теневыми двигателями» технического развития. К числу таких фирм относят, например, «Wipro Technologies», «Flextronics», «Compal Electronics», «Premier Imaging», «Quanta Computer». Производства и разработческие центры таких компаний базируются в Тайване, Индии и других азиатских странах. Таким положением «неизвестных героев» компании обязаны условиям заключенных аутсорсинговых соглашений об аутсорсинге.

Отметим, что для большинства зарубежных компаний, в том числе американских, привлекателен индийский рынок аутсорсинговых услуг. Такая привлекательность обусловлена в основном наличием англоговорящей и технически подготовленной рабочей силы. Конечно же, важным фактором является и низкий уровень заработной платы по сравнению с аналогичным специалистом европейской или американской компании. Данный тезис неоднократно подтверждался в результате различных исследований. Как один из примеров таким исследований обратимся к исследованию Haas School of Business. В результате него было выявлено, что американские работники телефонных центров, клерки адвокатских контор, работники диагностических центров, бухгалтера и финансовые аналитики получают заработную плату (из расчета за час) в разы больше чем аналогичные специалисты из Индии. Наиболее крупные экспортные тенденции наблюдаются именно в области этих профессий [3].

Размер мирового рынка IT-аутсорсинга варьируется в зависимости от того, как компания определяет для себя “аутсорсинг” и какие отрасли, услуги и сегменты включены. Модель IT-рынка Statista, которая делит отрасль IT-аутсорсинга на IT-инфраструктуру, аутсорсинг IT-приложений и IT-администрирования, а также профессиональные платежные услуги, оценивает рынок в 375 миллиардов долларов США по всему миру в 2017 году. По данным группы информационных услуг, при заключении контрактов общей стоимостью более 25 млн долл. по оценкам, ежегодный глобальный доход от аутсорсинга информационных технологий составляет от 60 до 70 миллиардов долларов США. По оценкам Forrester Research, глобальные расходы бизнеса и правительства на IT-аутсорсинг и техническое обслуживание оборудования в 2017 году составят около 503 миллиардов долларов США. Эта оценка включает расходы на сети, аутсорсинг приложений, аутсорсинг инфраструктуры, хостинг, поддержку компьютерного оборудования, управление приложениями и облачные сервисы инфраструктуры.

В целом, объем рынка IT-аутсорсинга, как ожидается, сократится в течение следующих нескольких лет, поскольку экономия достигается за счет перехода предприятий на менее дорогие облачные среды. Однако прогнозируется рост отдельных сегментов и рынков, таких как облачные вычисления или аутсорсинг IT-здравоохранения. По прогнозам, выручка рынка глобальной облачной инфраструктуры как услуги (IaaS) вырастет с 717 миллионов долларов США в 2010 году до 26 миллиардов долларов США к 2020 году, в среднем на 43,2 процента за

десятилетний период.

Подводя итог, следует отметить, что компания любого размера, должна стремиться к достижению наилучшей результативности в сфере своей деятельности, вне зависимости от отрасли, в которой компания функционирует, а также стараться максимально полно удовлетворить предпочтения потребителя. При этом, ей следует выбирать ту форму организации своей деятельности, которая представляется ей наилучшей.

Список литературы:

1. Кузнецов В.М. Аутсорсинг: новое слово в управлении // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. № 6. 2016. – 79 с.
2. Клементс С. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора / С. Клементс, М. Доннелан: пер. с англ. Н.И. Кобzareвой. - М.: Вершина, 2017. 416 с.
3. Минасян М. Аутсорсинг в практике американских компаний // Инвестиции в России. № 10 (165). 2017. С. 27-37.
4. Порядин М. Кризис «подтолкнет» рынок аутсорсинга в России [Электронный ресурс] – URL: http://www.cnews.ru/articles/mihail_poryadin_krizis_podtolknet/2.
5. Top IT Outsourcing Companies in Russia[Электронный ресурс] – URL: <https://clutch.co/ru/it-services>.