

Е. Д. Малашенкова

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи, Республика Беларусь

АУТСОРСИНГ: ЧТО И ЗАЧЕМ ДЕЛЕГИРОВАТЬ

Введение. Интенсивное развитие информационных технологий в начале 90-х годов XX века обусловило предпосылки формирования нового вида предпринимательской деятельности — аутсорсинга. Применение понятия «аутсорсинг» до сих пор прочно не устоялось.

Основная часть. Понятия аутсорсинга и аутстаффинга новы для нашей страны, однако они возникли в Европе уже в 1970-х гг. Сегодня все чаще, но с осторожностью организации используют подобные методы решения кадровых вопросов, хотя они законодательно не закреплены.

Аутсорсинг — это современная модель деловых отношений, связанная с развитием совместного предпринимательства и кооперации, которая обеспечивает дополнительные конкурентные преимущества в виде использования материальных и нематериальных ресурсов других компаний для достижения успеха на рынке, и базирующаяся на долгосрочных, стратегических решениях.

Немаловажное значение для раскрытия сущности аутсорсинга имеет правильная его классификация. Цель классификации — достоверное формирование затрат на аутсорсинговые услуги по видам, правильная организация бухгалтерского учета аутсорсинговых операций.

На современном рынке услуг предлагаются различные виды аутсорсинга, которые можно объединить по общим классификационным признакам.

Предложенная классификация аутсорсинга (таблица 1) — результат анализа классификационных подходов С. О. Календжян, А. Гавриловой, Э. А. Уткина, О. А. Морозовой и др. [1].

Т а б л и ц а 1 — Классификация аутсорсинга

Классификационный признак	Вид аутсорсинга
По области применения	IT-аутсорсинг
	Производственный аутсорсинг
	Аутсорсинг бизнес-процессов (бухгалтерские услуги и аудит; управление проектами в области контролинга; управление качеством; управление персоналом; делопроизводство; логистика)
	Юридические услуги
По форме аутсорсинга	Услуги сервис-бюро
	Менеджмент установок
	Менеджмент программного обеспечения
По виду основного ресурса аутсорсера	Профессиональный
	Производственно-технологический
	Финансово-административный
	Географический
По объему передаваемых функций	Полный (комплексный)
	Частичный (функциональный)
	Усовершенствованный

Таким образом, в научном обороте и экономической практике появилось новое понятие «аутсорсинг», применение которого позволит организации высвободить ресурсы для основной, ориентированной на прибыль деятельности, а также приведет к экономии капитальных и текущих затрат.

Следует отличать понятие аутстаффинга от аутсорсинга. Аутсорсинг (от англ. «outsourcing») — дословно переводится как «использование чужих ресурсов». То есть, аутсорсинг представляет собой передачу организацией на договорной основе каких-либо непрофильных функций стороннему исполнителю (аутсорсинговой фирме), который специализируется в области выполнения конкретных видов работ и обладает соответствующим опытом, знаниями, техническими средствами. Существуют компании, оказывающие услуги по схеме аутсорсинга: бухгалтерские, юридические, консалтинговые фирмы, PR-агентства, IT-компании. Наиболее часто аутсорсингу подлежат информационные технологии, ведение бухгалтерии, расчет заработ-

ной платы, административная поддержка, обслуживание корпоративной собственности, организация питания и уборки офиса, служба безопасности и некоторые другие [2].

Организация бизнеса, налаживание бизнес-процессов все чаще связаны с понятием аутсорсинг.

На территории нашей страны в качестве первых примеров аутсорсинга рассматривают советские трессты столовых, услуги охранных агентств в 90-ые, разработку, поддержку и хостинг сайтов, услуги обслуживания офисной техники и системного администрирования.

Какие преимущества может дать использование услуг сторонних организаций бизнесу? Так, к основным из них можно отнести:

1. Сокращение затрат. Многие компании отмечают, что использование услуг сторонних организаций позволило им сократить расходы на выполнение определенных задач. Это происходит в т.ч. из-за того, что организации не нужно содержать в штате работников, услуги которых требуются не каждый день, не нужно заниматься поиском узкоспециализированного персонала, компания не будет оплачивать больничные, отпуска, страховые взносы таким специалистам.

2. Возможность сконцентрироваться на основной деятельности. Непрофильные задачи отнимают у команды время и силы, сбивают фокус, снижают энтузиазм. Используя аутсорсинг, можно заниматься тем, что получается лучше всего. Например, сконцентрироваться на производстве продукции. А продвижение, доставку продукции, ведение бухгалтерии можно поручить иным организациям, специалистам.

3. Гарантии выполнения требований и сроков, и, соответственно, получения ожидаемого результата. Если вы обратились за услугами в иную организацию, то болезнь, отпуск, увольнение конкретного сотрудника не станут основанием для срыва сроков, не достижения запланированного результата. Когда все то же самое происходит со своим сотрудником, это становится проблемой нанимателя. Могут понадобиться дополнительные расходы на поиск нового специалиста, доплаты действующим сотрудникам за сверхурочную работу и т.п. Сторонняя же организация должна соблюдать оговоренные сроки, качество, предоставить результат. За какие-либо отступления от договора можно предусмотреть и потребовать неустойку.

4. Повышение качества услуг. Быть лучшим во всем достаточно сложно. Бизнес требует работы разных специалистов: юристов, бухгалтеров, маркетологов, продавцов, менеджеров, IT-специалистов, водителей, уборщиков и т.д. Аутсорсинг позволяет получать услуги от работников с высокой квалификацией.

5. Возможность разместить производство в регионах с наиболее оптимальными условиями (например, дешевой рабочей силой). При этом компании не придется глубоко погружаться в нюансы зарубежного законодательства, самостоятельно открывать филиалы, изучать налоговую систему, достаточно просто заключить контракт с уже работающими в таких странах организациями.

Однако аутсорсинг имеет и свои недостатки. Так, можно столкнуться с тем, что сторонним специалистам сложно вникать в нюансы работы компаний; дополнительные объемы работы, ускорение сроков влекут пересмотр договора и увеличение оплаты; приезд внешних специалистов для решения вопроса требует затрат времени и т.п. В связи с этим перед передачей конкретных функций на аутсорсинг рекомендуем взвесить все «за» и «против».

Что делегировать.

Один из главных принципов использования аутсорсинга звучит так: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше меня и других». Также эксперты отмечают, что чем меньше у бизнесмена опыта в конкретной сфере, тем выше риски потерять кучу времени, если приниматься за это лично.

Исходя из таких правил, на аутсорсинг обычно отдают непрофильные для бизнеса функции, а также те задачи, которые не требуют ежедневного выполнения, где нужны узкопрофильные специалисты. Конечно, перед тем как что-либо делегировать, нужно просчитать и сравнить затраты на внутренних специалистов и на услуги сторонних организаций.

На практике чаще всего на аутсорсинг передают:

- a) ведение бухгалтерии (как комплексное, так и отдельных участков);
- b) юридическое сопровождение;
- c) IT-услуги;
- d) маркетинг;
- e) работу контакт-центра;
- f) клининговые услуги;
- g) логистику, перевозки и др.

Как можно оформить передачу задач на аутсорсинг.

Белорусское законодательство не содержит специального регулирования отношений аутсорсинга. Сам термин встречается лишь в отдельных нормативных правовых актах. В Инструкции от 08.01.2020 № 1 «Об управлении рисками при аутсорсинге» под аутсорсингом понимается «полная или частичная передача банком отдельных функций, их частей, бизнес-процессов, видов деятельности, составляющих их работы, услуги, для выполнения сторонней организации либо лицу, осуществляющему деятельность в качестве индивидуального предпринимателя, которые выступают в качестве исполнителя услуг и осуществляют управление процессом реализации функции в рамках своей деятельности» [3].

Не предусматривает гражданское законодательство и отдельный вид договора, которым бы оформлялся аутсорсинг. Полагаем, передачу определенных функций иным организациям можно оформлять договорами возмездного оказания услуг, договорами подряда, договорами об организации перевозок. Стороны также вправе заключить смешанный договор, который будет содержать элементы различных договоров. Или они могут составить свой, непоименованный гражданским законодательством договор, условия которого будут определены по усмотрению сторон (п. 2, 3 ст. 391 ГК РБ) [4].

В договорах, оформляющих аутсорсинг, рекомендуем обращать внимание на детальное описание передаваемых функций, требования к качеству услуг, сроки их оказания, порядок взаимодействия сторон, ответственность исполнителя за отступления от договора. Внимательное согласование таких условий позволит сторонам избежать споров и сделать процесс сотрудничества максимально эффективным

Заключение. Из вышесказанного можно заключить, что аутсорсинг в Республике Беларусь может повысить эффективность использования трудовых ресурсов (уменьшение расходов), а также повысить конкурентоспособность организации в целом. Однако, для успешного ведения бизнеса в данной сфере, необходимо помнить обо всех достоинствах и недостатках системы аутсорсинга, а также учитывать требования действующего законодательства Республики Беларусь.

Список цитируемых источников

1. Михайлов, Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учеб. пособие / Д. М. Михайлов. — М. : КНОРУС, 2006. — 256 с.
2. Бутькова, И. Л. Аутстаффинг в Республике Беларусь: преимущества системы, проблемы и перспективы развития / И. Л. Бутькова, А. В. Саранчук. — Текст : электронный // NovaInfo, 2014. — № 23 — URL: <https://novainfo.ru/article/2076> (дата обращения: 24.09.2024).
3. Об утверждении Инструкции об управлении рисками при аутсорсинге : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь от 08.01.2020 № 1 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. — 24.01.2020. — 8/35029.
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3; с изм. и доп. от 5 января 2024 г. № 344-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. — 11.01.2024. — 2/3064.

УДК 339.137

Д. А. Маркевич

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи, Республика Беларусь

Научный руководитель
Х. М. Алито

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Введение. Цифровые технологии обусловили переход человеческого общества к жизни в условиях нового технологического уклада, важнейшая особенность которого — непрерывное изменение, обновление технологии. Технологические изменения становятся неотъемлемой частью производственного процесса, что, в свою очередь, выдвигает новые требования к интеграции науки, образования и производства. В настоящее время происходят фундаментальные сдвиги в технологиях и материалах, способах их добычи и обработки, методах организации и управления производством. В рамках цифровой экономической модели существенно меняется модель формирования добавочной стоимости, увеличивается роль и значение индивидуального подхода к формированию продукта. К этому можно добавить рост масштабов социальных коммуникаций, увеличение скорости и многообразия обменов [1].

Таким образом, цель данной статьи заключается в проведении теоретического анализа цифровизации предприятий как способа повышения конкурентоспособности экономики, а также в выявлении характерных особенностей данного процесса.

Названные факторы существенно изменяют содержание и виды отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг. Важнейшим источником прибыли становится рост эффективности управления предприятиями путем высокоскоростной обработки данных и генерации полезной информации в цифровой форме, то есть цифровые данные становятся ключевым фактором производства.

Основная часть. В современном мире цифровизация стала ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность компаний и целых отраслей. Она охватывает внедрение цифровых технологий в бизнес-процессы, управление, маркетинг и взаимодействие с клиентами. В этой статье мы рассмотрим, как цифровизация влияет на конкурентоспособность, ее преимущества и вызовы.

Цифровизация — это процесс преобразования аналоговой информации в цифровую форму, что позволяет автоматизировать и оптимизировать различные бизнес-процессы. Это включает в себя использование