

АУТСОРСИНГ - СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Пивоварова Елена Владимировна
заместитель главного экономиста
ФГБОУ ВДЦ «Орлёнок», Краснодарский край

Аннотация: Применение аутсорсинга в бизнесе связано с действенностью этого стратегического инструмента для оптимизации операционных процессов, сосредоточения усилий с тем, чтобы деятельность предприятия реализовалась и приносила доход в ключевых направлениях. Материал статьи освещает аутсорсинг, характеризует потенциал инструмента для эффективного ведения бизнеса. При этом аутсорсинг рассматривается с точки зрения инноваций и технологического прогресса, драйвером которых является, поскольку снижает затраты на доступность специализированных ресурсов и модернизацию деятельности.

Ключевые слова: *аутсорсинг, эффективность, эффективность бизнеса, инновационная деятельность, инновационный менеджмент*

OUTSOURCING IS A WAY TO INCREASE BUSINESS EFFICIENCY IN A CRISIS

Abstract: The use of outsourcing in business is associated with the effectiveness of this strategic tool for optimizing operational processes, focusing efforts so that the company's activities are realized and generate income in key areas. The material of the article highlights outsourcing, characterizes the potential of the tool for effective business management. At the same time, outsourcing is considered from the point of view of innovation and technological progress, the driver of which is, since it reduces the cost of availability of specialized resources and modernization of activities.

Keywords: *outsourcing, efficiency, business efficiency, innovation, innovation management*

1. Введение

В современной ситуации аутсорсинг среди способов повышения эффективности бизнеса представляет значительную актуальность для исследований, поскольку активизировались мероприятия, оптимизирующие расходы и концентрирующие их вложения в успешную реализацию деятельности. Экономика является жестко конкурентной средой, где рынок заставляет обращаться к аутсорсингу, чтобы этим стратегическим инструментом предприятие оптимизировало операционные издержки, повысило критерии качества своей продукции. Бизнес все чаще доверяет сторонним исполнителям реализовать свои функции, чтобы штатное расписание не было перегружено сотрудниками, не создавались затраты в связи с задачей обучать и развивать персонал, приобретать и обслуживать специализированное оборудование. Аутсорсинг является актуальным решением в сфере информационных технологий, бухгалтерского учета, логистики, предоставления клиентского сервиса. Бизнес, применяя аутсорсинг, становится гибче и легко адаптируется к изменениям, создает веские предпосылки своей успешности. Аутсорсинг для компании является фактором усиления инновационного потенциала, так как оказание аутсорсерами специализированных услуг сопровождается знаниями и опытом, привносят в бизнес передовые технологии, формируют пакет эффективных методик работы. Значение аутсорсинга состоит в том, чтобы на фоне снижения затрат ускорять жизнедеятельность бизнеса, его рост и развитие. Настоящее исследование характеризует аутсорсинг как способ, эффективно повышающий результаты бизнеса, определяющий действенные практики и разрабатывающий рекомендации с тем, чтобы оптимизировать аутсорсинг и максимизировать бизнесу каждое преимущество.

2. Понятие, сущность аутсорсинга

Предприятие, используя механизм аутсорсинга, применяет передовую стратегическую бизнес-модель, когда делегирует сторонним исполнителям свои функции. Само же предприятие занимается задачами основной деятельности, устраняя низкие показатели общей эффективности и формируя конкурентоспособное положение [1].

Аутсорсинг, как способ повышения эффективности бизнеса оказывает воздействие в связи с нижеследующим:

- сотрудники не отвлекаются на дополнительные обязанности, поскольку основные виды деятельности часто сопровождаются параллельными, смежными задачами;
- сопровождающие основную деятельность дополнительные задачи курирует специалист, имеющий профильные компетенции;
- обдуманный подбор аутсорсеров снижает расходы бизнеса, сокращает времязатраты;
- сфера аутсорсинга развивается, ее доходы возрастают.

Для бизнеса, не имеющего собственных исполнителей возникшей задачи, аутсорсинг является способом приобрести работу или услугу, оперативно и качественно. Предприятие снимает с коллектива дополнительные нагрузки, остается мобильным, со стабильными издержками, вкладывает ресурсы в успешное развитие. [5]

Аутсорсинг, как способ повышения эффективности бизнеса обладает особенностями:

- аутсорсер оказывает услуги согласно заявке заказчика, строго в рамках своих компетенций;
- аутсорсер отвечает за конкретный процесс и результат, бизнес минимально рискует утечками данных;
- делегация процессов не сопряжена с множественными обязанностями [9].

Решение пользоваться аутсорсингом создает определенные риски. Взаимодействие с непрофессиональным аутсорсером приводит к урону авторитета предприятия.

3. Возможности и особенности внедрения аутсорсинга в компаниях, занимающихся инновационной деятельностью и производством

Бизнес, деятельность и производство которого лежат в инновационной сфере, пользуется аутсорсингом, повышая эффективность, чтобы быстрее разрабатывать и внедрять инновации, модернизировать производство и устранять неоптимальные затраты. [7] Аутсорсер предоставляет на некоторый период времени высококвалифицированные человеческие ресурсы и передовые технологии, служащие внедрению инновационных проектов. Этот шаг открывает бизнесу гибкое управление ресурсами, готовность масштабировать производство, учитывать динамику рынка, быстрее пополнять линейку предложений новыми продуктами [2].

Аутсорсинг отражается на продукции существенным ростом качества, поскольку подрядчик специализируется на узкой сфере деятельности, компетентен и результативен в работе над задачами. Внедрять отношения с аутсорсерами нужно тщательно, продуманно планировать и управлять этим процессом, искать надежных партнеров, четко формулировать задачи в договорах, следить за безопасностью данных, курировать защиту интеллектуальной собственности, координировать отношения с каждым сторонним исполнителем [8].

За аутсорсингом признается мощный потенциал, как способ повысить эффективность бизнеса, стимулируя инновационную активность и улучшая сферу производства. Для предприятия переход на внешние ресурсы и процессы должен быть эффективным и продуманным, обоснованным и рациональным.

4. Анализ реализации аутсорсинга на примере деятельности компании ООО «XXX»

Возьмём для примера средне статическую компания ООО «XXX», которая осуществляет свою деятельность в сфере производства инновационной продукции, обогатительных и дробильно-сортировочных установок, и которая нуждается в делегировании функций.

В штатном расписании предприятие показывает 100 единиц персонала, которые формируют сектор управления, звено исполнителей, технологический и конструкторский отдел, бухгалтерию.

Изучим организационно-управленческую структуру предприятия наглядно (рисунок 1).



Рисунок 1 – Организационная структура ООО «XXX»

Инновационная деятельность предприятия представлена многочисленными компонентами (табл. 3).

Таблица 3 – Содержание компонентов инновационной деятельности ООО «XXX»

Компонент	Содержание
Интеллектуальный	Потенциал интеллектуальных ресурсов предприятия сосредоточен в машиностроительном институте «Механобр». Этот опыт и знания позволяет разрабатывать разные виды специализированного оборудования.

	Предприятие набрало в конструкторское бюро специалистов, адаптирующих технологии в ответ на запрос клиентов.
Научно-исследовательский	Предприятие патентует серийную продукцию, налажены контакты с НИИ, чтобы отрабатывать технологии до совершенства по указаниям эксплуатанта оборудования.
Производственно-технический	Предприятие располагает основными фондами и оборудованием, прослужившими порядка 15-20 лет. Производство практически не автоматизировано. Предпринимается календарное планирование. Имеет место менеджмент качества.
Финансовый	Предприятие, как источник финансирования рассматривает две категории средств: собственные и займы. Формирование финансовой отчетности соответствует законодательству.
Маркетинговый	Предприятие не накапливает на складе готовой продукции. Складируется оборудование, применяемое в экспериментах и опытах. Новая продукция выпускается строго в соответствии с заказом. В ценовой политике предприятие придерживается гибкости и соответствует требованиям рынка, с возможностями предприятия и принимает во внимание пожелание заказчика.
Организационно-управленческий	Предприятие в управлении централизовало все единицы структуры, поскольку генеральный директор руководит бизнесом. Отделы и подразделения для взаимодействия применяют служебные записки, рассмотрением которых занимается директор. Управление предприятием происходит специалистами с профильным образованием, компетентными в сфере деятельности предприятия за счет стажа работы.

Оценка ООО «XXX» показывает, что предприятие сохранило инновационный потенциал, может полноценно разработать новую продукцию и предложить клиентам новое оборудование – инновационную продукцию.

Реализация аутсорсинга, как способ повышения эффективности деятельности предприятия ООО «XXX» усилит стратегию управления инновациями, улучшит показатели в секторе выпуска инновационной продукции. Конкурентные достоинства и сбыт охарактеризуем положительно, но предприятие располагает ограниченными внутренними ресурсами.

Вывод инновационной продукции на рынок реализуется после многочисленных стадий разработки и начинается с проектирования. Документация на продвигаемую инновационную продукцию нуждается в анализе информации о выпускаемом в настоящее время оборудовании, технические характеристики которого нужно улучшить, добиться эргономичности дизайна, усилить ценность. Это мнение важно сформировать

с учетом не только конструкторского бюро, но и заказчиков, регуляторов. Над инновационной продукцией предприятие может работать, получив патент, выбрав сильный бизнес для слияния, оформив соглашение о франчайзинге или выяснив мнение клиентов о свойствах и функциях инновационной продукции. Актуальность названных вариантов согласуется с возможностью производить инновационную продукцию согласно стадиями жизненного цикла [4].

Предприятию нужно определить наилучшую идею для развития инновационной продукции из вариантов проектируемых обогатительных и дробильно-сортировочных установок, а затем опросить заказчиков, установить гипотетическую потребность в установке, значимые характеристики которой нужно выбрать ранжированием в процессе опроса.

Обогатительные и дробильно-сортировочные установки, представленные идей разработчика и маркетинговой концепцией, развиваются из изобретения до продукта, новые преимущества которого опираются на инновационные решения.

Предприятие доводит идею до инновационной продукции в течение длительной разработки, а сфера маркетингового управления решает разнонаправленные и конкретные задачи. Так, нужно предложить новаторские методы и свежо, неожиданно позиционировать инновационную продукцию, управлять обогатительными дробильно-сортировочными установками на каждом этапе жизненного цикла, разделять рынок и потребителей на сегменты и подстраивать под них стратегии разработки, продаж, сервисного обслуживания. Интеграция в сфере маркетинга предприятия объединяет продвижение продукции и передовые ИТ-технологии, чтобы добиться эффективности продвижения на каждую новую единицу обогатительных и дробильно-сортировочных установок в ассортименте, и создать успешные подходы, которыми продвигать клиентам инновационную продукцию.

В разработке инновационной продукции следует осуществить поиск инвестора, чтобы организовать производство и наладить сбыт. Однако, предприятие рискует неоправданными издержками, если производство обогатительных и дробильно-сортировочных установок осуществится, станет поводом затрат, но предложение не будет сопровождаться спросом.

Вопрос об эффективности решения выпускать конкретную инновационную продукцию предприятие решает, изучая динамику окупаемости вкладываемого капитала. Инновационная продукция должна сделать итоги прибыльнее, а бизнес вывести в ранг стабильно конкурентоспособного.

Интерес ЦА к моделям инновационной продукции позволяет в процессе дальнейшей разработки заниматься наиболее востребованным вариантом. Далее предприятие скорректирует спрос, получая заказы, а также будет управлять производством, чтобы регулировать жизненный цикл инновационной продукции. Прежде всего, нужно подготовить каналы сбыта и проверить их эффективность, для чего расширить имеющиеся, а затем сформировать новые каналы сбыта инновационной продукции.

В настоящем случае предприятию нужно сотрудничать с аутсорсером, производя инновационную продукцию. Это обеспечит действенное продвижение с акцентом на инновационные свойства новых обогатительных и дробильно-сортировочных установок, эффективную рекламу кампании обновления линейки предложения. Аутсорсер должен создать общение с потребителями и наладить сбыт, превосходя конкурентов предприятия в коммуникабельности и рентабельности продаж. Эти принципы закрепят предприятие в числе инновационных лидеров, спрос на инновационную продукцию которого выше, чем на предложение конкурентов.

Продвижение инновационной продукции зависит от предприятия-производителя, обладающего сильными конкурентными преимуществами. Предприятие будет рекламировать инновационную продукцию в линейке

разработанных обогатительных и дробильно-сортировочных установок, но предложение будет распространяться через специализированные каналы. [6]

Предприятию следует понимать, что делегация на аутсорсинг бизнес-процессов продвижения скажется на доходах и затратах, сформирует преимущества или вызовет недостатки. В статье затрат на аутсорсинг учитываются средства, обеспечивающие более совершенное продвижение. Аутсорсер отвечает за автоматизацию рекламы и маркетинговых мероприятий, интегрирует маркетинг инновационной продукции в управление предприятием, как отдельный объект управления, добивается перехода на новые технологии и стратегии, которыми предприятие сопровождает выпуск обогатительных и дробильно-сортировочных установок.

Аутсорсинг, принявший управление продвижением инновационной продукции, для предприятия является ресурсом повышения эффективности бизнеса. Заказы на обогатительные и дробильно-сортировочные установки будут поступать чаще на 10%, а снижение издержек составит 5-7%. Предприятие улучшит результативность взаимодействия отделов при обработке заявок клиентов, ускорит производство, создаст доступное и привлекательное инновационное предложение.

Аутсорсинг, как способ повышения эффективности бизнеса для предприятия ООО «XXX» становится поводом затрат, возникающих с привлечением аутсорсера к продвижению инновационной продукции.

Рассмотрим группы возникающих затрат в расчетах ниже [3]:

К капитальным единовременным затратам предприятия относим:

1. статьи на подбор аутсорсера - 20 тыс. руб.;
2. статьи на задействование аутсорсера на маркетинг - 245 тыс. руб.

Всего категории «единовременные» покажем затраты в размере 265 тыс. руб.

Предприятие будет иметь текущие годовые затраты в размере:

1. К дополнительным относим статью на аутсорсинг с маркетинговыми услугами:

В месяц маркетолог за услуги выставляет счет на 91 тыс. руб.

В год эти услуги формируют затраты в объеме $91 * 12 = 1\,092$ тыс. руб.

Предприятие силами собственного персонала обеспечивает взаимодействие в вопросах маркетинга с аутсорсером с затратами в месяц 22 тыс. руб., что за год равно 264 тыс. руб.

При этом предприятие несет годовые затраты в дополнительном размере: $1\,092 - 264 = 828$ тыс. руб.

2. В категории накладных проводим затраты, возникающие с реализацией проекта разработки новых моделей обогатительных и дробильно-сортировочных установок из-за роста потребления коммунальных услуг, мощностей, задействованных в разработке, их охраной, управлением. Принимаем равными 10% от ФОТ:

$828 \text{ тыс. руб.} * 0,1 = 82 \text{ тыс. руб.}$

Всего на текущие затраты выделим 745 тыс. руб.

Выполним калькуляцию результатов, получаемых от аутсорсинга, как способа повышения эффективности предприятия с разработкой инновационной продукции. При этом предприятие оценивает выгоды от аутсорсера, поставщика маркетинговых услуг, по числу открываемых рабочих мест в связи с производством обогатительных и дробильно-сортировочных установок, заказы на которые поступают активнее из-за усилий маркетолога-аутсорсера. Привлекается 48 рабочих с выработкой 463,9 тыс. руб./месяц (ориентировочная оплата труда в 2023 г.).

Данные о продажах свидетельствуют о рентабельности обогатительных и дробильно-сортировочных установок в 6,23 %.

С одного рабочего формируется прибыль: $463,9 \times 6,23\% : 100\% = 29$ тыс. руб.

Привлекая 48 рабочих, предприятие получит прибыль: $29 \text{ тыс. руб.} \times 48 \text{ чел.} = 1392$ тыс. руб.

Аутсорсинг, как способ повышения эффективности предприятия, судя по расчетам, доказывается следующими значениями показателей:

1. Сумма чистого дисконтированного дохода (ЧДД) имеет размер:

$$\text{ЧДД} = (1\ 392 - 745) \times 0,93 - 265 \times 0,93 = 355 \text{ тыс. руб.}$$

Доходность характеризуется индексом (ИД):

$$\text{ИД} = 355 / 265 * 0,93 = 1,2 > 1$$

Значит, в проекте маркетингового продвижения новых моделей обогатительных и дробильно-сортировочных установок с привлечением аутсорсера запланированы эффективные мероприятия.

Вопрос об окупаемости характеризует ее срок (Ток):

$$\text{Ток} = (265 + 745) : 1\ 392 = 0,7 \text{ года.}$$

В общей сложности предприятие, внедряя аутсорсинг, как основу продвижения инновационной продукции, затратит 1 010 тыс. руб., где:

- к капитальным единовременным относят 265 тыс. руб. затрат;
- на текущие годовые затраты приходится 745 тыс. руб.

Предприятие может изыскать средства, чтобы погасить единовременные затраты, пользуясь такими источниками:

- 60 тыс. руб. – дотирует собственный фонд развития производства;
- 45 тыс. руб. – привлекается, как статья фонда социального развития;
- 160 тыс. руб. – кредитует банк с погашением через 6 месяцев.

Предприятие может разнести на инновационную продукцию такие затраты, как текущие и некоторый объем единовременных (привлечение собственного сотрудника на курирование аутсорсера-маркетолога), показав в статьях на ФОТ, обучение и подготовку кадров, в прочих расходах. Для финансирования единовременных капитальных затрат предприятие может использовать средства от реализуемой инновационной продукции.

Составим таблицу 4 с расчетами мероприятий аутсорсинга продвижения обогатительных и дробильно-сортировочных установок для повышения эффективности бизнеса предприятия ООО «XXX».

Таблица 4 – Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

Наименование показателей	До перехода на аутсорсинг (2022 г.)	2023 г.	отклонение в тыс. руб.	отклонение в %
Прибыль от реализации, тыс. руб.	6 592	7 053,33	461,33	107
Объем реализации товара, тыс. руб.	105 770	132 846	27 076	125,6

Расчеты демонстрируют, что аутсорсинг является эффективным способом повышения эффективности бизнеса по производству инновационных моделей обогатительных и дробильно-сортировочных установок.

5. Заключение

Предприятие, выбирая аутсорсинг, как способ повышения эффективности бизнеса, применяет сильное решение, оптимизирующее бизнес-процессы и создающее стойкие конкурентные преимущества в сфере разработки новых вариантов исполнения обогатительных и дробильно-сортировочных установок. Делегировать аутсорсеру функцию маркетинга выгодно и обоснованно, чтобы управленцы предприятия ООО «XXX» не занимались непрофильной деятельностью, а продуктивно решали задачи основной деятельности и проекты ее развития. Механизм аутсорсинга демонстрирует актуальность и экономическую эффективность, поскольку глобализация и регионализация усиливают конкуренцию на рынке обогатительных и дробильно-сортировочных установок, неожиданно выводят на рынок новых игроков с прорывной инновационной продукцией.

6.Список использованных источников

1. Абаева К.А. Аутсорсинг: основные виды и тенденции развития аутсорсинговых услуг / К.А. Абаева // Тенденции развития науки и образования. 2021. №69. С. 5-8.
2. Алексеев, А.А. Инновационный менеджмент: учебник и практикум для вузов / А.А. Алексеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 259 с.
3. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: ИНФРА–М, 2020. – 320 с.
4. Аутсорсинг как инструмент повышения конкурентоспособности промышленного предприятия / П.Г. Рябчук, А.В. Федосеев, Л.С. Мурыгина [и др.] // Вестник Алтайской Академии экономики и права. 2021. №10. С 167-172.
5. Василенко Л.А. Аутсорсинг инновационная кадровая технология государственной службы; Наука М., 2020. 216 с.
6. Зверева, Т.М. Необходимость обновления форм и методов управления в условиях использования инновационного менеджмента / Т.М. Зверева // Электронный научный журнал. – 2020. – №1(30). – С. 67-70.
7. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний; Дело М., 2019. 272 с.
8. Черняков, М.К. Управление инновационной деятельностью / М.К. Черняков, К.Ч. Акберов, Е.Н. Сарычева. Под редакцией М.К. Чернякова. – Курск: Закрытое акционерное общество «Универ, 2020. – 104 с.
9. Юрьев С.В. Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в РФ: монография / С.В. Юрьев. – М., 2019. – 318 с.