

*Лян Юйтин
магистрант*

Московский педагогический государственный университет

АУТСОРСИНГ В СОВРЕМЕННОМ МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация: В данной статье будет определен роль и значимость аутсорсинга в современном международном бизнесе.

Ключевые слова: аутсорсинг, мировой рынок, международный аутсорсинг, бизнес, международный бизнес.

*Liang Yuting
master's degree student*

Moscow Pedagogical State University

OUTSOURCING IN MODERN INTERNATIONAL BUSINESS

Abstract: This article will define the role and importance of outsourcing in modern international business.

Key words: outsourcing, world market, international outsourcing, business, international business.

Аутсорсинг позиционируется как одно из самых сильных направлений в современном менеджменте. Обоснование передачи на аутсорсинг некоторых функций и / или процессов включает существенные финансовые экономики, повышение способности сосредотачиваться на стратегических вопросах, доступ к технологиям и специализированным опыт и способность требовать измеримого и улучшенного уровня обслуживания.

Аутсорсинг - явление не новое в мировой управленческой практике, но все же быстро развивается, положив начало новому этапу международного разделения труда. Хотя нет единого мнения по поводу термина, под аутсорсингом обычно понимается закупка материальных ресурсов или услуг фирмой из «источников вне фирмы».

Аутсорсинг становится деловой практикой, посредством которой организация обеспечивает себе возможность мобилизовать свои скудные

временные и финансовые ресурсы и направить их развитие основных конкурентных характеристик с одновременным достижением лучших результатов от внешних (вторичных) бизнес-процессов.

Аутсорсинг позиционируется как одно из самых сильных направлений в современном менеджменте.

Обоснование передачи на аутсорсинг некоторых функций и / или процессов включает существенные финансовые экономии, повышение способности сосредотачиваться на стратегических вопросах, доступ к технологиям и специализированным опыт и способность требовать измеримого и улучшенного уровня обслуживания. Аутсорсинг отличается от альянсов, партнерств или совместных предприятий тем, что поток ресурсов является односторонним, от продавца к аутсорсеру; как правило, участие в прибыли или взаимный вклад не являются обычной практикой.

В последние годы аутсорсинг рос как внутри страны, так и за ее пределами. Современная высококонкурентная среда, в которой работают современные предприятия действует как сильный стимул для компаний использовать аутсорсинг. Кроме того, экономическая глобализация способствует процесс поиска возможностей на открытом мировом рынке для аутсорсинга некоторых из деятельности фирм вместо того, чтобы выполнять их самостоятельно.

Роль аутсорсингов практик в процессе экономической глобализации очевидна разработано ведущими международными консалтинговыми компаниями. Особое внимание уделяется укреплению позиций стран Юго-Восточной Европы как привлекательных площадок для аутсорсинговых бизнес-процессов. Фактически, большинство новых стран-членов ЕС уже получили инвестиции для выполнения аутсорсинговых проектов.

Тем не менее, инвесторы из крупных транснациональных компаний проявляют серьезный интерес к этому вопросу. В экономической теории принято считать, что при импорте промежуточных ресурсов от зарубежных поставщиков это форма международного аутсорсинга, в отличие от

национального, если закуплены у отечественных поставщиков. Практика аутсорсинга может характеризоваться как имеющий высокий уровень мобильности - его легко привлечь в стране, но в то же время он может так же быстро покинуть страну.

Сегодня компании могут передать на аутсорсинг ряд задач или услуг. Они часто передают на аутсорсинг услуги информационных технологий, включая программирование и разработку приложений, а также техническую поддержку. Они часто передают на аутсорсинг обслуживание клиентов и звонят в сервисные службы. Они также могут передать на аутсорсинг другие виды работ, включая производственные процессы, кадровые задачи и финансовые функции, такие как бухгалтерский учет и расчет заработной платы. Компании могут передавать на аутсорсинг целые подразделения, например весь ИТ-отдел, или только части определенного отдела.

Для того, чтобы компания могла эффективно передать свои обязанности на аутсорсинг, важно сосредоточиться не только на логистике, но и на деловом партнерстве.

Аутсорсинг - это управление отношениями больше, чем соглашения об уровне обслуживания, и это партнерство, а не проект закупок. Поддержание и обеспечение доверительных отношений имеет важное значение при аутсорсинге и является более сложной задачей, чем установление уровней обслуживания и взаимоотношений.

Некоторые эксперты рекомендуют уделять особое внимание положению о выходе в контракте на оказание услуг. Компаниям важно знать, когда неизбежно истекает срок действия договорного соглашения, и гарантировать, что вовлеченные стороны выполнили свои обязательства и продержатся до тех пор, пока договор не истечет.

Компании часто используют аутсорсинг для снижения затрат, повышения эффективности и увеличения скорости. Компании, решившие использовать аутсорсинг, полагаются на опыт сторонних поставщиков в выполнении задач, переданных на аутсорсинг, чтобы получить такие

преимущества. Основопологающий принцип заключается в том, что, поскольку сторонний поставщик фокусируется на этой конкретной задаче, он может выполнять ее лучше, быстрее и дешевле, чем компания, нанимающая сотрудников.

Учитывая такие преимущества, компании часто решают передать на аутсорсинг вспомогательные функции в рамках своего бизнеса, чтобы они могли сосредоточить свои ресурсы более конкретно на своих основных компетенциях, тем самым помогая им получить конкурентные преимущества на рынке.

Однако некоторые компании решают использовать аутсорсинг по другим причинам. Например, они осуществляют аутсорсинг, потому что не могут нанять штатных сотрудников, обладающих специальными навыками и опытом, необходимыми для выполнения определенных работ.

Иногда компании предпочитают использовать аутсорсинг, чтобы переложить выполнение нормативных требований или обязательств на стороннего поставщика. Кроме того, все больше компаний обращаются к поставщикам услуг аутсорсинга в качестве инновационных центров. Согласно исследованию аутсорсинга, проведенному компанией Deloitte в 2016 году, 35% респондентов заявили, что они сосредоточены на измерении ценности инноваций в своих партнерствах по аутсорсингу.

Есть несколько способов передать бизнес-процесс на аутсорсинг, и в зависимости от процесса один может быть предпочтительнее другого. В целом, существует несколько разных типов, в зависимости от расстояния между двумя участниками отношений. Вот эти типы:

1. Оншоринг. Перемещение работы или услуг в более дешевое место в собственной стране.
2. Офшоринг. Перемещение работы или услуг сторонним поставщикам за границу.
3. Неаршоринг. Перемещение работы или услуг людям в соседние, часто приграничные регионы и страны.

Соглашения об аутсорсинге также могут сильно различаться по объему. Для определенных процессов, таких как программирование или создание контента, может быть уместным наем фрилансеров по принципу работы. Компании, передающей на аутсорсинг весь свой ИТ-отдел, потребуется долгосрочное партнерство с четко сформулированными требованиями.

Растущее использование виртуальных помощников - одна из тенденций, в которой аутсорсинг будет играть важную роль. Все больше и больше предприятий используют виртуальных помощников бизнес-уровня для автоматизации определенных процессов. Это означает повышенную потребность в специализированных приложениях голосового помощника. Многие компании могут отдать этот проект на аутсорсинг по причинам затрат и навыков.

Если компания была американской и решила «оффшорить» эту работу, они могли бы нанять девелоперскую фирму, например, в Индии или Англии. Если они решат работать «на берегу», они могут наладить отношения с канадской или мексиканской третьей стороной. Если они «возьмут» проект на сушу, они, скорее всего, будут общаться с ближайшим бизнесом или нанимать независимых подрядчиков.

Чем ближе третья сторона находится к компании-клиенту, тем меньше разница во времени и культурных различиях. Поскольку разработка приложений часто является асинхронным процессом, четкое планирование не является главным приоритетом, и клиенты, ищущие эту работу, могут предпочесть офшоринг, а не оншоринг.

Хотя аутсорсинг рассматривался как способ снижения затрат и повышения эффективности, он все чаще становится стратегическим инструментом для компаний.

Ведущие компании понимают, что передача некоторых функций на аутсорсинг может помочь им получить конкурентное преимущество, позволив им получить доступ к опыту или инновационным технологиям,

которых у них нет; или помогая им быстрее доставлять товары или услуги; или позволяя им перераспределять ресурсы в наиболее важные области бизнеса. Аутсорсинг предлагает как рентабельность, так и повышенную гибкость рабочих нагрузок.

Использованные источники:

1. Rima Žitkienė, Ugnė Dudė. The impact of outsourcing implementation on service companies. Entrepreneurship and Sustainability Issues, Entrepreneurship and Sustainability Center, 2019, 6 (1), pp.342-355. [ff10.9770/jesi.2018.6.1\(21\)ff](https://doi.org/10.9770/jesi.2018.6.1(21)ff). f
2. Zhu Z., Hsu K., Liulie J. Outsourcing – a strategic move: the process and the ingredients for success, Managing decision, 2018, 39/5, 373-378. <https://doi.org/10.1108/EUM0000000005473>