

Шуай Пен

студент

2 курс магистратуры, Институт социально-гуманитарного

образования

Московский педагогический государственный университет

Россия, г. Москва

***КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ТЕОРИИ
АУТСОРСИНГА***

Аннотация:

Аутсорсинг стал важным средством для транснациональных компаний в развитых странах использовать внешние ресурсы для улучшения своих конкурентных преимуществ, поэтому очень важно изучить значение и теоретические основы аутсорсинга. В статье сначала обсуждается определение аутсорсинга и изучаются основные теории аутсорсинга, такие как теория транзакционных издержек, теория цепочки создания стоимости, теория ключевых компетенций, теория ресурсной экономики и “теория баррелей”, чтобы у нас было более четкое понимание возникновения и развития аутсорсинга.

Ключевые слова: Аутсорсинг; Теория транзакционных издержек; Теория цепочки создания стоимости; Теория ключевых компетенций

Shuaipeng

student

2 courses of a magistrac, Institute of social arts education

Moscow pedagogical state university

Russia, Moscow

Summary of the study of outsourcing theory

Summary:

Outsourcing has become an important means for multinational companies in developed countries to use external resources to improve their competitive advantages, so it is very important to study the meaning and theoretical foundations

of outsourcing. The article first discusses the definition of outsourcing and examines the main theories of outsourcing, such as the theory of transaction costs, the theory of the value chain, the theory of key competencies, the theory of resource economics and the “theory of barrels”, so that we have a clearer understanding of the emergence and development of outsourcing.

Keywords: Outsourcing; Transaction Cost Theory; Value Chain Theory; Theory of Key Competencies

1. Основные понятия и коннотации аутсорсинга

(1) Основные понятия

Аутсорсинг или ресурсный аутсорсинг - это сокращение от "Использование внешних источников". Первым, кто точно предложил термин “аутсорсинг”, был С.К. Прахалад, Гэри Хэмел (1990) и Росс Перо открыли индустрию аутсорсинга.

В настоящее время понимание аутсорсинга академическим сообществом неоднозначно. За рубежом в основном существуют следующие репрезентативные описания: Институт аутсорсинга в Соединенных Штатах указал, что “аутсорсинг” - это своего рода корпоративный редизайн вокруг основных возможностей путем выборочной передачи некоторых функций (и их ежедневного управления) сторонним организациям. поставщики. Гривер считает, что "аутсорсинг" - это акт передачи организацией внутренних повторяющихся действий и полномочий по принятию решений внешним поставщикам посредством контрактов. Хейвуд считает, что "аутсорсинг" - это передача одной или нескольких бизнес-функций внутри предприятия вместе со связанными с ним активами внешнему поставщику или сервис-провайдеру, который предоставляет конкретные услуги по определенной, но ограниченной цене в течение определенного периода времени. Чен Суан Сун считает, что "аутсорсинг" - это метод управления: он стратегически использует внешние ресурсы для выполнения действий, которые традиционно выполняются внутренним персоналом или ресурсами. Ричард Л. Данн считает, что "аутсорсинг" конкретно относится к передаче тех видов деятельности,

которые могут быть выполнены внутри предприятия, внешним организациям в форме долгосрочных контрактов. Джон Мариотти считает, что "аутсорсинг" - это стратегическое решение по получению товаров и услуг от независимых организаций за пределами юридических границ предприятия, а не от самодельных компаний для комплектации этих товаров и услуг. Артур Андерсен отметил, что хозяйствующий субъект передает бизнес, который должен был быть завершен внутри предприятия, другим хозяйствующим субъектам за пределами предприятия. Такое поведение называется аутсорсингом.

2. Теоретические основы аутсорсинга

Существует четыре основные репрезентативные теории аутсорсинга: теория транзакционных издержек; теория цепочки создания стоимости; теория ключевых компетенций; и теория экономики ресурсов. Некоторые ученые считают, что "бочкообразная теория" также является одним из теоретических источников аутсорсинга.

(1) Теория транзакционных издержек

Рональд Коуз отметил, что из-за ограниченности торговой деятельности функционирование рынка как институционального механизма сопряжено с издержками, то есть стоимостью рыночных транзакций. Из-за нехватки управленческих мероприятий функционирование предприятия также сопряжено с определенными управленческими издержками, которые называются внутренними транзакционными издержками предприятия. Стоимость рыночных сделок в основном включает в себя затраты на определение относительной цены сделки; затраты на ведение переговоров и контроль за выполнением рыночной сделки; затраты на неопределенность будущего и затраты на измерение, определение и защиту прав собственности. Наиболее разумным состоянием границ предприятия является то, что предельные комиссионные за транзакции на рынке равны предельным комиссионным за транзакции внутри предприятия. Размер внутренних и рыночных комиссионных за транзакции стал двумя важными факторами при определении границ предприятия.

Оливер Уильямсон считает, что существуют две группы факторов, определяющих транзакционные издержки: первая группа факторов - это две основные характеристики поведения субъекта транзакции, а именно ограниченная рациональность и оппортунизм; вторая группа факторов - это три измерения характеристик транзакции. Она включает в себя: частоту транзакций, неопределенность транзакций и специфику активов.

Согласно точке зрения Уильямсона, если частота повторения транзакций высока, а степень специфичности активов низка, компаниям следует отдавать приоритет методам аутсорсинга. С одной стороны, долгосрочные хорошие отношения с аутсорсингом могут снизить транзакционные издержки, вызванные ограниченной рациональностью и оппортунизмом людей, и способствовать укреплению сотрудничества двух сторон в изменчивой рыночной среде, углублению взаимного доверия и повышению способности совместно противостоять рискам. С другой стороны, с точки зрения трех аспектов характеристик транзакций, аутсорсинг может предоставить предприятиям возможность использовать выделенные активы поставщиков. Более высокая частота повторения транзакций будет способствовать установлению долгосрочных отношений с аутсорсингом, а долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество с аутсорсингом может снизить затраты на аутсорсинг. оппортунистическое поведение и связанные с ним транзакционные издержки, вызванные неопределенностью процесса аутсорсинга.

Согласно теории транзакционных издержек, предприятия могут снизить рыночные транзакционные издержки за счет слияний и вертикальной интеграции, но расширение масштабов предприятий и “организационный провал” привели к увеличению внутренних транзакционных издержек. Именно в этой ситуации аутсорсинг стал новым институциональным механизмом для предприятий.

(2) Теория цепочки создания стоимости

Теория цепочки создания стоимости была предложена Майклом Портером. Он считает, что процесс создания стоимости предприятием может

быть разложен на ряд различных, но взаимосвязанных видов деятельности с добавленной стоимостью, формируя таким образом “систему ценностей”. Каждая деятельность по управлению бизнесом является “цепочкой создания стоимости” в этой системе. Рассматривая предприятие в целом, невозможно распознать конкурентное преимущество. Конкурентное преимущество исходит из множества отдельных видов деятельности, осуществляемых предприятием в области проектирования, производства, маркетинга, доставки и других процессов и вспомогательных процессов. Определенный уровень цепочки создания стоимости представляет собой комбинацию различных видов деятельности предприятия в конкретной отрасли. Деятельность по созданию ценности представляет собой совокупность различных отдельных видов деятельности, обеспечивающих конкурентное преимущество. Различия между цепочками создания стоимости конкурентов являются ключевыми источниками конкурентного преимущества.

Теория цепочки создания стоимости считает, что различные звенья цепочки создания стоимости взаимосвязаны и влияют друг на друга. Качество работы одного звена напрямую влияет на другие звенья и наносит фатальный ущерб цепочке создания стоимости в целом, что оказывает большое влияние на систему ценностей. Таким образом, посредством анализа бизнес-процесса предприятия выявляются звенья с добавленной и не добавленной стоимостью в цепочке создания стоимости предприятия, чтобы облегчить реорганизацию бизнес-процесса предприятия. Для звеньев, которые не создают добавленной стоимости, но имеют потенциал для создания добавленной стоимости, они могут быть преобразованы для получения возможностей с добавленной стоимостью посредством определенных реформ, в то время как для тех звеньев, которые не имеют потенциала для создания добавленной стоимости, или звеньев, которые требуют больших инвестиций в преобразование, но не являются экономически эффективными, предприятия могут передать слабое звено на аутсорсинг хорошему предприятию с помощью аутсорсинга для его внедрения и реализации производства корпоративных продуктов. С помощью аутсорсинга предприятия могут осуществлять виртуальную интеграцию

цепочки создания стоимости, что может сформировать дополнительные преимущества между предприятиями и коренным образом улучшить качество деятельности в цепочке создания стоимости. Поскольку низшие звенья цепочки создания стоимости данного предприятия заменяются эффективными и сравнительно выгодными звеньями в цепочках создания стоимости других предприятий, фактически это виртуальная интеграция длинных и коротких звеньев между цепочками создания стоимости, которая может формировать комбинацию сравнительных преимуществ между цепочками создания стоимости.

(3) Теория основных компетенций предприятия

Теория ключевых компетенций, также известная как теория базовой конкурентоспособности, является важной теоретической основой аутсорсинга. Ключевая компетенция предприятия относится к способности предприятия поддерживать постоянное конкурентное преимущество и получать стабильную сверхприбыль за счет взаимодействия технологического прогресса, принятия стратегических решений, производства, маркетинга и внутренней организационной координации и управления. Это уникальный вид органической интеграции активов, знаний и рабочие механизмы, установленные и разрабатываемые предприятием в процессе его индивидуального роста и развития. Основные возможности предприятия обладают такими характеристиками, как ценностное превосходство, гетерогенность, неподражаемость, не подлежащая транзакциям и труднозаменяемость. Это определяет общие возможности и перспективы развития предприятия.

Таким образом, как бизнес-стратегия и модель управления предприятием, аутсорсинг может снизить затраты и упростить операционный процесс предприятия, чтобы предприятие могло специализироваться на том, в чем оно лучше всего разбирается, в полной мере использовать существующие ресурсы, в полной мере использовать сравнительные преимущества и основную конкурентоспособность, снижая при этом неопределенность и риски в

сделках, чтобы максимизировать корпоративную прибыль и реализовать быстрое развитие предприятия.

Литература:

1. Хо Цзиндун. Аутсорсинг услуг: теоретический и эмпирический анализ [J]. Вопросы международной торговли, 2006 (5).
2. Цзинь Ин. Теоретическое объяснение и сравнение бизнес-аутсорсинга [J]. Журнал Университета финансовых работников Цзянси, 2007(6).
3. Тан Чжун. Теоретический обзор и предложения по аутсорсингу [J]. Развитие научно-технической информации и экономика, 2008 (7).