

## **АУТСОРСИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

*Розглянуто застосування аутсорсингу для підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах економічної кризи. Сформовано алгоритм застосування аутсорсингу та його розвитку.*

*Рассмотрено применение аутсорсинга для повышения конкурентоспособности предприятий в условиях экономического кризиса. Сформирован алгоритм применения аутсорсинга и его развития.*

*This paper analyses outsourcing as a means of increasing enterprise competitiveness amid the economic crisis conditions. The algorithm of outsourcing application and its development is elaborated.*

*аутсорсинг, підприємство, рівень виробництва, валова продукція*

**Главное – не определить то, чем мы занимаемся.  
Главное – понять, чем мы не занимаемся...**

**Джек Траут**

Тема аутсорсинга, которая рассматривается в этой статье, не требует знаний разных школ менеджмента, сложных методических подходов в организации управления и в то же время является важной и достаточно проблематичной сегодня. Проблема в том, что и в Украине, и в России, предприниматели не желают делиться своим делом. Наши бизнесмены боятся сотрудничать, стремятся все делать самостоятельно, зарабатывая максимальное количество денег. Все это хорошо и нормально, пока компания находится на развивающемся рынке, который еще не заполнен и не поделен, пока никто еще не может оценить ее работу и сравнить с работой конкурента. Однако как только появляется конкуренция или, говоря военным языком, необходимость осваивать захваченную территорию, эта жесткая централизованная система управления теряет эффективность, поскольку на каждом отдельном участке стоят свои задачи и требуются особые подходы. На данном этапе актуальна необходимость в гибкости на местах, а не в четком выполнении или безоговорочной дисциплине [1].

В условиях Украины ряд предприятий в полной мере использует богатый арсенал аутсорсинга. Как пример можно привести трубные предприятия, входящие в сферу управления корпорации «Интерпайп». Например, на «Никотюб» на аутсорсинг выведены услуги по уборке территорий и производственных помещений. Для выполнения этих работ ежегодно проводится тендер среди клининговых компаний. Кроме того, что на сезонные работы по уборке территорий не отвлекается производственный персонал, существует еще реальный экономический эффект.

Рассматривая конкурентные рынки, все гуру менеджмента говорят приблизительно об одном и том же. Когда речь заходит о стратегиях и направлениях

---

развития компаний, руководители должны не столько понять, что делают их организации, сколько понять, чего они не делают. Только после того, как придет это понимание, компания может выносить что-либо на аутсорсинг. Другими словами, каждому следует заниматься своим делом, все остальное – отдаем на аутсорсинг.

Все компании по мере своего роста обрастают технологиями, функциями и компетенциями. Фокус внимания руководства должен быть направлен на ключевые виды деятельности – на то, что является действительно предметом деятельности компании. Всем остальным компания не занимается!

Мы говорим о том, что внимание руководству нужно сосредоточить на основном, базовом, ключевом виде деятельности компании. Всем остальным, как бы странно это не звучало, должны заниматься профессионалы. В действительности каждый человек в своей повседневной жизни использует аутсорсинг.

Можно выделить два подхода к аутсорсингу. Первый: часть своих работ компания выкидывает на рынок с тем, чтобы они стали самостоятельно зарабатывать деньги. Второй: компания уничтожает часть своих работ и покупает у других необходимую продукцию, которую ранее производила сама. (Пример – покупка клининговых услуг на трубном заводе «Никотюб».)

Другой удачный пример аутсорсинга – Никопольский завод ферросплавов «НЗФ», где объект социальной сферы завода – детский оздоровительный лагерь – передан в управление сторонней компании, которая берет на себя функции организации работы лагеря, а также набор персонала. Причем, как и в примере с трубным заводом, есть реальный экономический эффект.

В условиях кризиса аутсорсинг становится наиболее востребованным инструментом как для собственников предприятий с целью оптимизации бизнеса, так и для высвободившегося персонала, попавшего под сокращение [2].

Аутсорсинг – одна из немногих ниш, которой случившийся кризис на руку. Предприятия массово сокращают персонал, но от необходимости ведения бухгалтерии или кадрового учета им не отвертеться. Все эти функции можно отдать на аутсорсинг, т. е. переложить на плечи приходящих специалистов. Смекнув это, предприниматели быстро начали сколачивать небольшие фирмы, которые за умеренную плату готовы освободить бизнесменов от рутинных дел, как-то: начисление заработной платы или юридическое сопровождение при заключении договоров с партнерами.

В среднем аутсорсинговые компании работают с рентабельностью 30–40%. Регистрация бизнеса займет не более трех недель и обойдется в \$500–600.

Таким образом, кризисные явления в экономике Украины существенно повысят роль аутсорсинга в управлении предприятиями. Ужесточение конкурентной борьбы, попытки иностранных компаний увеличить сбыт своей продукции на украинском рынке, увеличение цен на энергоносители – далеко не полный перечень проблем, которые потребуют от украинских предприятий в ограниченные сроки оптимизировать свои затраты. И одним из основных направлений, решающих указанные проблемы, будет аутсорсинг.

#### Список использованной литературы

1. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж.Б. Хейвуд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 176 с.
2. Гаевая Ю. Бизнес «на вынос» / Ю. Гаевая // Власть денег. – 2008. – № 49, декабрь.

*Надійшло до редакції 12.02.09.*