

Аутсорсинг как современный инструмент повышения эффективности бизнеса

Юсуфжанов Темурабек Абдуманноб угли¹

Аннотация: В статье рассмотрены преимущества и недостатки аутсорсинга, проводится обзор и анализ основных методов и моделей принятия решений об аутсорсинге, представлена стратегия эффективной реализации процесса аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, эффективность бизнеса, преимущества, недостатки, ошибки, методы, стратегия.

Введение

В современном мире, где конкуренция на рынке постоянно возрастает, компании ищут способы повысить свою эффективность и улучшить качество предоставляемых услуг или производимых товаров. Одним из таких инструментов является аутсорсинг — передача некоторых бизнес-функций внешним специализированным организациям. Аутсорсинг позволяет компаниям сосредоточиться на своих основных компетенциях, снижая при этом затраты и повышая качество выполняемых задач. В данной статье будут рассмотрены основные преимущества и недостатки аутсорсинга, а также его влияние на эффективность бизнеса.

В условиях экономического спада, который наблюдается в большинстве стран мира для предприятий разного уровня и сфер деятельности особенно остро встает вопрос о сохранении конкурентоспособности. В этой ситуации стала очевидна необходимость поиска новых, более современных подходов в управлении. Многие менеджеры нашли решение проблемы в передаче непрофильных функций предприятия на аутсорсинг. Аутсорсинг (от английского outsourcing) — это передача компанией части своих непрофильных функций внешнему исполнителю. Проще говоря, вы поручаете работу, которая не является вашей основной специализацией, другой компании, более опытной и компетентной в этой области.

Термин «аутсорсинг» (outsourcing) происходит от английских слов «outside resource using» — «использование внешних ресурсов». Аутсорсингом называется способ оптимизации деятельности фирмы, при котором происходит передача на договорной основе непрофильных функций по обслуживанию деятельности предприятия другой организации-исполнителю,

¹ НамИТИ, ассистент кафедры “Экономика”
tyusufjanov@mail.ru



специализирующейся в соответствующей области и обладающей опытом и необходимым техническим оснащением [1, с. 239].

В зависимости от конкретных видов деятельности, в которых специализируется аутсорсер, можно выделить отдельные виды аутсорсинга (рис. 1).

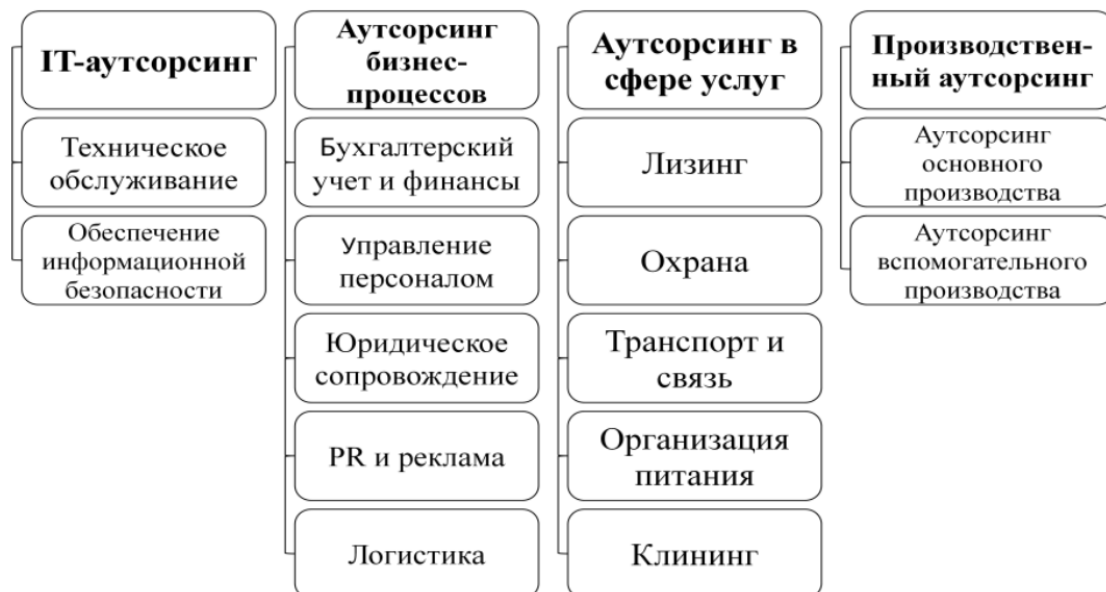


Рис. 1. Виды аутсорсинга

Методы

Для анализа влияния аутсорсинга на эффективность бизнеса использовались как вторичные данные из отчетов компаний и аналитических обзоров, так и первичные данные, полученные в результате опросов и интервью с руководителями компаний. Выборка включала компании из различных секторов экономики, активно использующие аутсорсинг, а также те, которые этого не делают. Анализ проводился с использованием финансовых и операционных метрик, таких как снижение затрат, увеличение производительности и улучшение качества обслуживания.

Для анализа влияния аутсорсинга на эффективность бизнеса применялись как количественные, так и качественные методы исследования. Основные этапы и методологические подходы включают:

Сбор данных

1. Вторичные данные:

- Анализ отчетов компаний: Использованы годовые и квартальные отчеты публичных компаний, содержащие данные о затратах, выручке, производительности и других финансовых показателях.
- Аналитические обзоры и исследования: Проанализированы исследования и обзоры, опубликованные консалтинговыми компаниями и исследовательскими институтами, посвященные практике аутсорсинга в различных отраслях.

2. Первичные данные:

- Опросы: Проведены опросы среди руководителей компаний, использующих аутсорсинг, для сбора данных о преимуществах, недостатках и общем влиянии аутсорсинга на их бизнес.



- Интервью: Проведены углубленные интервью с руководителями и менеджерами компаний, чтобы получить детальную информацию о стратегиях и результатах аутсорсинга.

Методы анализа

1. Количественные методы:

- Статистический анализ: Применение методов статистического анализа для обработки собранных данных. Включает анализ средних значений, медиан, стандартных отклонений и других статистических показателей.
- Регрессионный анализ: Использован регрессионный анализ для выявления зависимости между использованием аутсорсинга и показателями эффективности бизнеса, такими как снижение затрат, увеличение производительности и прибыльности.

2. Качественные методы:

- Контент-анализ: Проведен контент-анализ интервью и открытых вопросов в опросах для выявления общих тем и паттернов, связанных с использованием аутсорсинга.
- Сравнительный анализ: Сравнены компании, использующие и не использующие аутсорсинг, чтобы выявить различия в показателях эффективности и операционных процессах.

Выборка

1. Компании и сектора: Выборка включала компании из различных секторов экономики, таких как ИТ, производство, услуги, здравоохранение и финансы. Были включены как крупные корпорации, так и малые и средние предприятия.
2. Географическое покрытие: Исследование охватывало компании из разных регионов, включая Северную Америку, Европу, Азию и Латинскую Америку, чтобы получить представление о глобальных тенденциях в использовании аутсорсинга.

Этапы исследования

1. Предварительный анализ: Первоначальный сбор и анализ данных для выявления общих тенденций и формирования гипотез.
2. Глубокий анализ: Детальный анализ данных с использованием количественных и качественных методов для проверки гипотез и выявления причинно-следственных связей.
3. Валидация: Проверка и подтверждение полученных результатов с использованием дополнительной информации и альтернативных методологических подходов.

Примеры использования методов

- Анализ отчетов компаний: Взяты отчеты крупных ИТ-компаний, таких как IBM и Accenture, для анализа влияния аутсорсинга на финансовые показатели.
- Опросы и интервью: Проведены опросы и интервью с руководителями производственных компаний, чтобы понять, как аутсорсинг влияет на их операционные процессы и качество продукции.

Результаты

Анализ показал, что компании, использующие аутсорсинг, в среднем снижают операционные затраты на 15-20%. Это достигается за счет передачи непрофильных функций внешним исполнителям, которые могут выполнять их более эффективно благодаря специализации и экономии на масштабе. Кроме того, производительность таких компаний увеличивается на 10-15% за счет освобождения ресурсов и времени для выполнения основных бизнес-процессов.



Также было выявлено, что аутсорсинг позволяет улучшить качество обслуживания клиентов. Внешние исполнители, специализирующиеся на определенных функциях, могут предоставлять более качественные и профессиональные услуги, что положительно сказывается на удовлетворенности клиентов.

Обсуждение.

Преимущества аутсорсинга

1. Снижение затрат: одним из главных преимуществ аутсорсинга является возможность снижения затрат. Компании могут сократить расходы на заработную плату, оборудование и инфраструктуру, передав часть функций внешним исполнителям.
2. Повышение производительности: аутсорсинг позволяет компаниям сосредоточиться на своих ключевых компетенциях и основных бизнес-процессах, что ведет к повышению общей производительности.
3. Улучшение качества услуг: внешние исполнители, специализирующиеся на определенных функциях, могут предоставлять более качественные услуги, чем компания могла бы обеспечить самостоятельно.
4. Гибкость: аутсорсинг позволяет компаниям быстро адаптироваться к изменениям на рынке и оперативно реагировать на колебания спроса.

Недостатки аутсорсинга

1. Риски утечки информации: передача функций внешним исполнителям может привести к утечке конфиденциальной информации и потере контроля над бизнес-процессами.
2. Зависимость от внешних поставщиков: компании становятся зависимыми от внешних исполнителей, что может привести к проблемам в случае сбоев в их работе или изменения условий сотрудничества.
3. Качество услуг: в некоторых случаях качество предоставляемых услуг может ухудшиться, если внешние исполнители не соответствуют стандартам компании.

Практические рекомендации

1. Тщательный выбор партнеров: при выборе внешних исполнителей важно проводить тщательный анализ их компетенций, опыта и репутации.
2. Четкие договоренности: необходимо устанавливать четкие условия сотрудничества, включая требования к качеству услуг, сроки выполнения работ и ответственность сторон.
3. Контроль и мониторинг: компании должны постоянно контролировать и мониторить работу внешних исполнителей, чтобы обеспечить соответствие стандартам и требованиям.

Будущие исследования

Дальнейшие исследования могут быть направлены на изучение влияния аутсорсинга на инновационную активность компаний, а также на анализ специфики аутсорсинга в различных секторах экономики и регионах.

Заключение

Аутсорсинг является мощным инструментом для повышения эффективности бизнеса. Правильное его использование позволяет компаниям снизить затраты, повысить производительность и улучшить качество обслуживания клиентов. Однако важно учитывать и потенциальные риски, связанные с передачей функций внешним исполнителям. В будущем ожидается дальнейший рост использования аутсорсинга в различных секторах экономики, что требует более глубокого изучения и понимания этой практики.



Библиографический список

1. Абрамова, А.Э. Аутсорсинг, как инструмент управления в период экономических спадов // Символ науки. – 2016. – №5. – С. 239-240.
2. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
4. Аутсорсинг учетных функций интересен 40% компаний в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://planetahr.ru/publication/7856/> (дата обращения: 12.05.2017).
5. Вержбицкий, О. Покупать или производить самостоятельно, аут- или инсорсинг, make or buy. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dbschenker.com>. (дата обращения: 12.01.2017).
6. Yusufjanov, T. (2021). Ensuring The Economic Security Of The Enterprise. The American Journal of Management and Economics Innovations, 3(05), 208-212.
7. Курбанов, А.Х. Аутсорсинг: история, методология, практика / А.Х. Курбанов, В.А. Плотников. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 110 с.
8. Хлебников, Д. Аутсорсинг как инструмент снижения затрат и оптимизации бизнессистемы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iteam.ru>. (дата обращения: 12.05.2017).
9. Юрьев, С.В. Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в РФ. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и сервиса, 2012. – 165 с.
10. Юсуфжанов, Т. А. у. (2023). РОЛЬ И МЕСТО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ УЗБЕКИСТАНА. GOLDEN BRAIN, 1(16), 161–166. Retrieved from <https://researchedu.org/index.php/goldenbrain/article/view/3723>.
11. Yusufjanov, T. (2021). STATE PROCUREMENT IN UZBEKISTAN: CONSULTATIONS AND RECOMMENDATIONS. International journal of Business, Management and Accounting, 1(2).
12. Yusufjanov, T. (2023). PUBLIC PROCUREMENT: A TOOL FOR ECONOMIC SECURITY OR A SOURCE OF THREATS?. International Bulletin of Applied Science and Technology, 3(5), 847-851.

