

УДК 629.78

## **АУТСОРСИНГ КАК БАЗА ДЛЯ РАЗВИТИЯ НОВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ И ФОРМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР**

Тарбаева Н. В., Чекулдова С. В.

Самарский государственный университет путей сообщения, г. Самара

В связи с развитием процессов глобализации во всём мире произошёл переход на новые бизнес-модели, основанные на стратегическом партнерстве бизнес-субъектов вокруг цепочки создания ценности и, в свою очередь, позволяющие развивать конкурентоспособность каждого сетевого участника и всей сетевой структуры.

Результатом является конкурентоспособная и привлекательная для конечного покупателя потребительская ценность, концентрирующая в себе коллективные компетенции и способности всех сетевых субъектов.

Аутсорсинг – это передача традиционных неключевых функций организации внешним исполнителям – аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы. Является разновидностью кооперирования, а также необходимым процессом, поддерживающим углубление разделения труда и роста специализации деятельности различных хозяйствующих субъектов.

В 2012 году Deloitte Consulting LLP провела глобальное исследование развития процессов аутсорсинга, опросив множество компаний, осуществляющих международные операции, сделала выводы, что большинство респондентов используют аутсорсинг ИТ, производства товаров и финансовый аутсорсинг. При этом максимальный рост аутсорсинга ожидается в области закупок, маркетинга и продаж.

Что касается российских производителей, то развитие процессов аутсорсинга у нас существенно более скромно по сравнению с западными странами. Причинами такой ситуации можно считать неспособность посчитать полную себестоимость производства собственными силами; отсутствие надёжных поставщиков; снижение оперативности ниже требуемого уровня при передаче заказа партнеру; высокие барьеры переключения или потенциальная монополия со стороны поставщика; увеличение затрат и усложнение управления; отсутствие гибкости поставщиков.

Всё это демонстрирует отсутствие развитых компетенций у российских компаний в области установления и развития партнёрских взаимоотношений, отсутствие культуры взаимодействия, знаний методологии управления партнёрствами, что сдерживает процессы становления новых, более прибыльных бизнес-моделей, основанных на сетевых партнёрствах и совместном создании ценностей.

Также аутсорсингом была задействована сфера НИОКР. Это привело к появлению множества небольших компаний, специализирующихся на исследованиях и разработках. Они стали частью многих глобальных сетей и обеспечивают рост эффективности исследований и разработок глобальным корпорациям.

Таким образом, глобальные корпорации всё чаще выступают интеграторами цепочек создания ценности, владеющими нематериальными активами, а функции производства и НИОКР передают партнёрам из развивающихся стран.

Однако развитие аутсорсинга требует наличия у компании специфических компетенций, обеспечивающих успешность реализации новой бизнес-модели. Исследование Deloitte Consulting LLP также выявило ряд ключевых факторов успеха аутсорсинга (рис. 1).

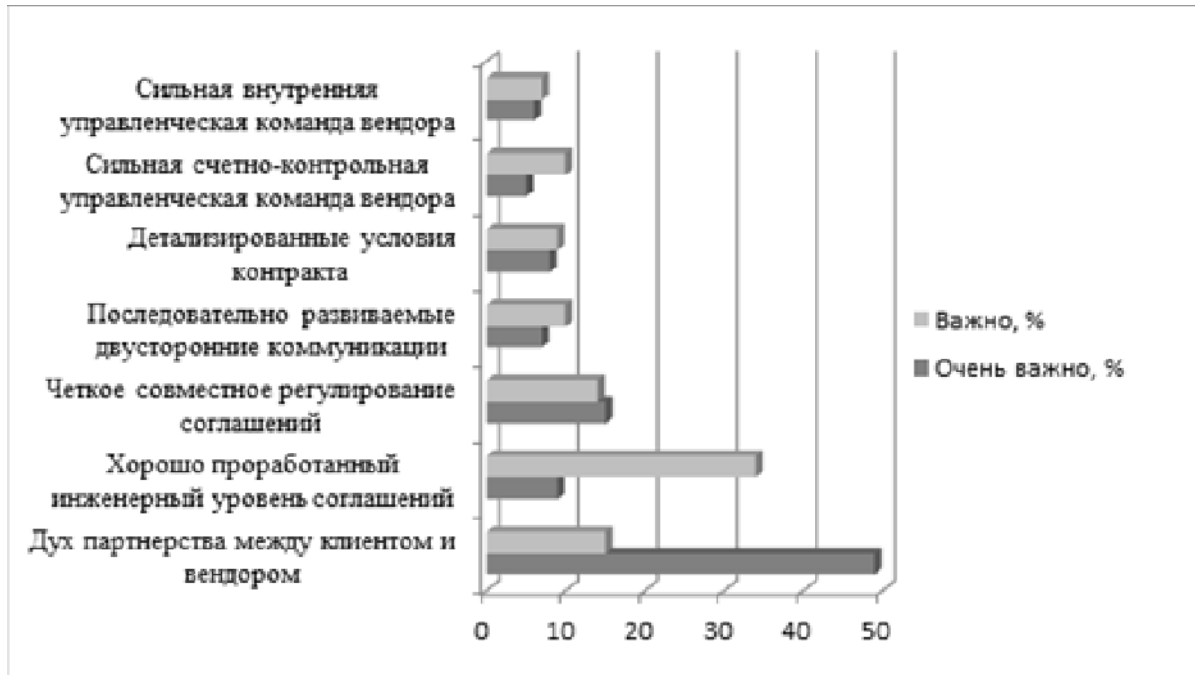


Рис. 1. Критические факторы успеха аутсорсинга, %

Как видно, наиболее важным фактором успешного аутсорсинга назван дух партнёрства между сторонами, то есть способность договариваться, вырабатывать единые цели и стратегию, доверие и взаимопонимание между участниками отношений.

Таким образом, развитие различных видов аутсорсинга привело к коренному изменению бизнес-моделей компаний и необходимости поиска новых механизмов взаимодействия партнёров в рамках кооперационных объединений.