будем дружить... компаниями

специфика сферы услуг аутсорсинга в строительстве

В последние годы все чаще среди российских ученых и практиков в области экономики и управления используется термин аутсорсинг. Инновационные процессы в экономике России способствуют обновлению теории управления, в том числе применительно к решению корпоративных проблем в строительной индустрии за счет гибкого использования услуги аутсорсинга.

В условиях современного рынка преимущество остается за компаниями, открытыми для инноваций, позволяющих им существенно повысить эффективность управления бизнесом. Одной из таких управленческих инноваций, обеспечивающей конкурентное преимущество, является аутсорсинг.

На фоне отсутствия целостного представления о роли и месте аутсорсинга в управлении, концептуальные подходы к его внедрению и совершенствованию в корпоративных структурах трактуются неоднозначно.

Остаются неисследованными вопросы обоснования элементной базы сферы услуг аутсорсинга, выбора приоритетов при внедрении этой услуги, инструментов её реализации. Недостаточно проработано методическое обеспечение принятия корпоративных решений с использованием аутсорсинга, как способа оптимизации бизнес-процессов.

Недостаточно изучены место и значение строительной компании в сфере услуг, выступающей в роли посреднического звена между пос-

Синяев В.В.
генеральный директор ОАО «Валекс», г. Москва

в условиях современного рынка преимущество остается за компаниями, открытыми для инноваций, позволяющих им существенно повысить эффективность управления бизнесом

тавщиком услуги – компанией «аутсорсера» и конечным потребителем продукта строительной индустрии. Лишь в общих чертах и достаточно противоречиво обозначены проблемы развития сферы услуг аутсорсинга.

Аутсорсинг строительных услуг сегодня является распространенным явлением за рубежом, в то время как на российском рынке компании-аутсорсеры представлены лишь в незначительном количестве.

Известно, что стратегии аутсорсинга в строительстве сводятся к сосредоточению всех ресурсов на том виде деятельности, который является основным для компании, и гибкой передаче остальных (поддерживающих, сопутствующих) функций надежному и профессиональному партнеру.

В результате, получив заказ, каждая компания в отдельности тщательно выбирает, какие виды работ целесообразно выполнить собственными силами, а какие – передать на исполнение сторонней организации в рамках соглашения на аутсорсинг.

Системный подход к выбору аутсорсера предполагает разработку корпоративных стратегий, в основе которых используются три основные компоненты: стоимость, качество и сроки исполнения.

Стратегия аутсорсинга в строительстве – планово-управленческие решения на передачу отдельных видов работ (услуг) сторонним организациям в целях повышения качества, сервисности обслуживания, а также снижения себестоимости и времени исполнения.

Наиболее часто на исполнение аутсорсеру передают:

– информационные технологии;

– ведение бухгалтерии и расчет заработной платы;

друзьям...

– административную поддержку;
– обслуживание корпоративной собственности;
– организацию питания и уборки офиса, службу безопасности и др.

Сегодня организации строительной индустрии только приступают к использованию услуг аутсорсинга. Это осуществляется, прежде всего, в рамках:
– оценки строительных проектов;
– управления информационными, финансовыми, материальными потоками в части организации закупочной и сбытовой логистики;
– исполнения функций внутреннего, архитектурного, ландшафтного дизайна.

Каково содержание сферы услуг аутсорсинга в рыночной экономике? От того, какая теоретическая концепция этой сущности принимается, во многом зависят конкретные практические направления реализации системы аутсорсинга в строительной индустрии.

Следует заметить, что этой проблеме в фундаментальных исследованиях практически не уделено достаточно серьезного внимания.

Известно, что сфера услуг как форма обмена продукции целиком определяется товарным характером производства, выступая одновременно в качестве одного из непременных его условий. Вместе с тем, в сфере услуг происходит реальная оценка результатов деятельности каждой строительной компании. В ней, через механизм спроса и предложения, а, стало быть, через реализацию готовой продукции, проходят свою проверку созданные потребительные стоимости с точки зрения их соответствия общественной и индивидуальной потребности и цены на строительные объекты.

Сфера услуг аутсорсинга функционирует на основе действия всей системы

одной из управленческих инноваций, обеспечивающей конкурентное преимущество организации, является аутсорсинг

рыночных механизмов, которые вытекают из сущности товарно-денежных отношений и определяют целевую функцию по сбыту строительных объектов.

Сфера услуг аутсорсинга представляет целостную совокупность взаимосвязанных элементов коммерческой системы в пространстве и времени, обеспечивающей высокое качество выполнения работы (услуги) в режиме экономии совокупных затрат и времени исполнения для успешного совершения обмена товара на деньги.

Коммерческие усилия по обмену – это сосредоточенность на нуждах потребителей, забота о превращении строительной услуги (товара – готового объекта) в наличные деньги. Организуя процесс коммерческой деятельности, строительные предприятия используют маркетинговые инструменты в целях реализации:

– продуктовой политики, основными элементами которой выступают направления диверсификации строительной индустрии, возможная модификация, концепция нового товара (услуги), бренд, сервисные услуги;

– ценовой политики, позволяющей в максимальной степени учесть совокупные затраты, состояние спроса на рынке, создать обоснованные коммерческие цены на недвижимость, наценки, скидки, подготовить получение выгодных инвестиций;

– распределительной политики с использованием оптимальных каналов сбыта, рычагов формирования спроса и стимулирования сбыта, электронных возможностей в области управления материальным потоком;

– коммуникационной политики для формирования эффективных коммуникационных полей за счет использования реальных возможностей информационных каналов, рекламных кампаний и основных направлений PR.

стратегии аутсорсинга в строительстве сводятся к сосредоточению всех ресурсов на том виде деятельности, который является основным для компании

Реализация маркетинговых инструментов в сфере услуг аутсорсинга в строительной компании невозможна без использования передовых форм и методов логистики при выполнении сложных процессов производственно-технологической комплектации, материального обеспечения строительного процесса и сбыта готовой продукции.

сфера услуг аутсорсинга функционирует на основе действия всей системы рыночных механизмов, которые вытекают из сущности товарно-денежных отношений

Успех и результативность рыночного участия строительной компании во многом зависит от тщательного изучения и учета влияния внутренних и внешних факторов маркетинговой среды.

pn

V.V. Sinyayev,
CEO, Valeks OAO

Outsourcing: a High-performance Service of Private Enterprise in Construction Business

The paper reviews development scenarios for the outsourcing service market in Russia's private enterprise sector in the context of the construction industry.
The scope of the outsourcing service commercial system is presented in logical order as an integrated whole in the form of industrial commercial complex of goods and services. The paper outlines the main thrusts of market research, to deliver balanced managerial solutions for outsourcing, with allowances made for internal resource potential and effects of market environment factors.
The market cycle of outsourcing is outlined as applied to construction product.
Basic dimensions are identified for effective operation of the outsourcer as a service contractor (provider).