

Борисов О.Е.¹

¹ *Институт дополнительного образования работников социальной сферы, г. Москва*

Гносеология развития практического аутсорсинга как формы разделения труда

АННОТАЦИЯ:

В статье рассмотрены основные определения аутсорсинга, показаны этапы его зарождения и развития. Определены ключевые исследователи, а также личности и корпорации, оказавшие решающее влияние на популяризацию методов и моделей аутсорсинга. Рассмотрены основные практические бизнес-модели, ставшие успешными благодаря использованию аутсорсинга на различных этапах его развития. На примере отдельных бизнес-процессов показано, как трансформация принципа разделения труда стала причиной роста количества услуг в процессе создания конечного продукта. Изученные в статье примеры конкурентной борьбы между лидерами промышленного производства в США в XX веке наглядно демонстрируют невозможность выдерживать жесткое давление конкурентов, опираясь исключительно на собственные ресурсы. На основе рассмотренных практических примеров показано, что для современного бизнеса аутсорсинг становится ключевым инструментом для повышения эффективности и конкурентоспособности.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *аутсорсинг, конкуренция, интеллектуальный капитал, делегирование процессов*

JEL: L21, M51, M54, O34

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:

Борисов О.Е. Гносеология развития практического аутсорсинга как формы разделения труда // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 16. — С. 1915–1924. — doi: [10.18334/rp.17.16.36410](https://doi.org/10.18334/rp.17.16.36410)

Борисов Олег Евгеньевич, аспирант кафедры социального управления и экономики, Институт дополнительного профессионального образования работников социальной сферы, г. Москва (legorisov@inbox.ru)

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 07.08.2016 / ОПУБЛИКОВАНО: 31.08.2016

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП: <http://dx.doi.org/10.18334/rp.17.16.36410>

(с) Борисов О.Е. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский



Введение

В настоящее время в научной литературе, изучающей практические аспекты менеджмента предприятия, присутствует большое количество определений термина «аутсорсинг». «Аутсорсинг» (outsourcing) происходит от английского словосочетания «outside resource using», что в дословном переводе означает «использование внешних ресурсов» [1, с. 7] и переводится с английского как «заключение договора подряда с внешними фирмами» [3, с. 8].

Современный экономический словарь определяет аутсорсинг как передачу традиционных, но не основных функций организации, внешним исполнителям – субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней организации; отказ от выполнения бизнес-процесса за счет своих сил и приобретение услуг по его реализации у другой, специализированной организации [2]. В общем смысле аутсорсинг можно трактовать как передачу бизнес-процессов на исполнение сторонним исполнителям, специализирующимся в данной сфере [4, с. 1].

Специалисты считают «аутсорсинг» неологизмом, возникшим в зарубежной теории и практике в начале восьмидесятых годов XX века [3, с. 8] и затем широко распространившимся во всем мире.

В российской экономической литературе термин «аутсорсинг» стал фигурировать с конца 90-х годов XX века. Существенный вклад в исследование проблематики аутсорсинга внесли такие российские ученые, как С. Календжян, Б. Аникин, И. Рудая, В. Данилин, З. Румянцев, Е. Гинзбург, Г. Морозов, С. Паринов и др. Аспекты развития аутсорсинга и теории фирмы отразили в своих работах такие российские ученые, как А. Алимова, А. Бордо, В. Вайнштейн, Д. Комиссаров, В. Катькало.

Проблематике аутсорсинга посвящены большое количество теоретических работ зарубежных исследователей: Дж. Хендри, Д. Брюс, К. Кетлер, Дж. Кросс, Л.П. Вилькоккс, Дж. Волстром, Дж.Б. Хейвуд, С. Баден-Фуллер, П.Г. Хилмер и другие.

Б. Аникин, как многие другие крупные специалисты, называет аутсорсинг величайшим открытием для бизнеса последних десятилетий [1, с. 7]. Непосредственно сам термин «outsourcing» как определение новой концепции управления был впервые использован в 1989 г. компанией Eastman Kodak, которая стала использовать услуги сторонних организаций для приобретения, запуска и обслуживания

своих систем обработки информации [14, с. 14]. Однако сама идея привлечения внешних ресурсов для решения стоящих перед организацией задач не была новой. Эта идея и механизм ее реализации сформировались вместе с понятием специализации и разделения труда. Но именно в условиях глобализации мировой экономики разделение труда и производственная кооперация в международном масштабе открыли новые возможности для использования уже известных принципов управления и организации производственной деятельности.

Истоки аутсорсинга

Если считать аутсорсингом привлечение услуг и ресурсов внешних специализированных фирм для решения конкретных целей и задач, то в качестве родоначальников аутсорсинга следует рассматривать образовавшиеся в XIX в. специализированные юридические фирмы (в США и Великобритании), осуществлявшие бизнес-консультирование заказчиков по различным вопросам права [5, с. 72]. В странах с прецедентным правом решение юридических вопросов исторически оказалось связано с трудом высококвалифицированных специалистов, имеющих необходимый профессиональный опыт. Практика обращения к узкоспециализированным специалистам нашла широкое применение в данной сфере, что привело к появлению гигантов рынка аудиторско-консалтинговых услуг: PricewaterhouseCoopers, KPMG, Deloitte&Touch, Ernst&Young, Andersen Worldwide. По оценкам специалистов суммарный оборот этих компаний в настоящее время составляет более 50 млрд долл. США [6, с. 5]. Сегодня наиболее крупные и известные компании в области аудита и бизнес консультирования оказывают широко востребованные рынком услуги аутсорсинга в области управления, информационных технологий, аудита, налогообложения, юридического сопровождения, бухгалтерского учета и отчетности.

Эволюция аутсорсинга бизнес-процессов в течение XX века

К истокам практического аутсорсинга как метода производственной кооперации и технологии управления промышленным производством следует отнести противостояние двух гениальных менеджеров своего времени – Генри Форда (1863–1947) и Альфреда Слоуна-мл. (1875–1966) [6, с. 6]. Генри Форд превратил возглавляемую им компанию Ford Motors из небольшой фирмы в гиганта автомобильной промышленности, изменившего американское общество.

Практически за 12 лет (1909–1921) объем годового производства на заводах «Форд» вырос более чем в 67 раз. Форд добился этого, организовав производство автомобиля стоимостью 290 долларов. Автомобиль модели «Т» был доступен для большинства работающих американцев того времени. В итоге к 1921 г. компания Ford Motors контролировала более половины мирового рынка легковых автомобилей [1, с. 8].

Однако уже в 1927 г. мировой рынок автомобилестроения оказался покорен компанией General Motors (43,5% GM против менее 10% Ford). До настоящего времени компания General Motors остается одной из крупнейших компаний мира. По отчетности компании выручка по US GAAP (англ. Generally Accepted Accounting Principles) за 2010 год составила 135,6 млрд долл., операционная прибыль – 5,7 млрд долл., чистая прибыль – 4,7 млрд долл., на заводах компании работает 216 000 человек (2015 год).

Модель построения бизнеса Альфреда Слоуна-мл. победила самодостаточную промышленную империю Г. Форда. Форд создал первую в мире многоуровневую вертикально интегрированную бизнес-систему, выстроил гигантский промышленный комплекс с собственным портом и широкой сетью железных и автомобильных дорог. Форд видел свою задачу в установлении полного контроля над жизненным циклом своей продукции. Его компания осуществляла контроль за всеми товарными потоками между десятками добывающими, сборочными и обслуживающими компаниями по всему миру.

Но на пике вертикальной экспансии Ford Motors столкнулась с препятствиями, возникающими из-за общеэкономических условий, государственного регулирования и прочих внешних ограничений. Очевидным стал факт нежизнеспособности существующей структуры, и специализированные небольшие частные компании стали равноправными участниками производственно-сбытовой сети, а приоритеты в общекорпоративной стратегии диаметрально изменились от контроля на основе права собственности к контролю управления поставками. Изменение стратегии развития позволило сконцентрировать финансовые ресурсы компании на ее ключевой сфере деятельности – производстве автомобилей. Однако переход к новой модели произошел слишком поздно.

Когда в 1921 г. Альфред Слоун-мл. возглавил управление компанией, General Motors на автомобильном рынке США имело долю в

чуть более чем 10%. Слоун-мл. разработал и реализовал масштабный проект по завоеванию американского автомобильного рынка. Главным в проекте Слоуна-мл. стала технология аутсорсинга, которая была применена им в отношении организации производства менеджмента компании. В «новой» General Motors множество управленцев разного уровня получили право самостоятельно принимать важные решения. В основе организации производства Слоун-мл. стал использовать метод кооперации узкоспециализированных производств.

Таким образом, на примере конкуренции лидеров автомобилестроения мы можем наглядно видеть, что ни одна, даже самая крупная компания, не может выдержать жесткую конкуренцию, опираясь лишь на собственные ресурсы. Практика показала, что передача процессов специализированным организациям повышает эффективность производства в целом.

Начиная с 1960-х гг. происходит изменение парадигмы применения аутсорсинга – образуется линейная зависимость конкурентных преимуществ компании от степени использования аутсорсинга. Широкое распространение кооперации на мировом рынке обработанных товаров специалисты относят к середине 60-х годов XX века, когда несколько компаний из США заключили контракты с производителями Японии и Тайваня на предмет изготовления и поставки на американский рынок бытовых электронных приборов и компонентов потребительского назначения. Такие соглашения получили название контрактов на условиях изготовителя-разработчика товара (original equipment manufacturers, OEM) [7, с.19]. Суть этих контрактов сводилась к производству товаров согласно документации заказчика, обладающего всеми интеллектуальными правами.

В 1962 г. была основана компания EDS (Electronic Data System Corporation). Изначально бизнес компании был построен на составлении балансов и отчетности для небольшого числа банков, ее сотрудники централизованно подводили балансы, арендуя ночное время на мэйнфреймах. Уже в 1963 г. фирма EDS принесла General Motors годовую экономию, превышающую 4 млрд долл. США, оказывая услуги по сопровождению всех информационных потоков [8, с. 39]. Для современников этот факт показал, что на рынке появилась новая «ниша». Сотрудники Electronic Data System Corporation, используя собственное программное обеспечение при работе с банками, накопили колоссальный опыт и технический потенциал, что сделало EDS лидером

в отрасли. По настоящее время Electronic Data System Corporation принимает на себя обязательства по обслуживанию клиентов в области информационных технологий, финансов и управления персоналом, активно занимается IT-проблематикой.

Начиная с 80-х годов XX века аутсорсинг в сфере информационных технологий входит в область интересов крупнейших мировых корпораций. Аутсорсинг этого вида услуг идет в ногу вместе с развитием компьютерных технологий. По оценке Oracle, одной из крупнейших американских корпораций по производству программного обеспечения [9], компании, использующие услуги IT-аутсорсинга, потенциально могут экономить более 75% расходов на оплату труда [10].

Уже с начала 90-х годов в производстве и сбыте продукции по принципу OEM можно выделить важный тренд. Он заключался в том, что производитель предоставлял логистические услуги после производства товара, тем самым беря на себя работу по доставке своих изделий. Логистические услуги включали в себя складирование и поставку, а в ряде случаев постпродажный сервис. До этого существовавшая практика предполагала доставку продукции только до морских или аэропортов, после чего компании – собственники брендов принимали на себя ответственность за товар. На сегодняшний день общепринята практика, когда субподрядчик поставляет изготовленные изделия в установленные договором пункты и обеспечивает техническое обслуживание произведенного товара в странах – рынках сбыта. Трансформация принципа разделения труда привела в итоге к тому, что фирмы-подрядчики стали предоставлять все большее количество услуг в цепочке создания продукта. Используя свой опыт и знания, они стали создавать собственные центры разработки новых изделий, а не только компонентов и частей по предоставленным «лекалам». Еще в 1980–1990-х гг. американские компании, проводя реструктуризацию бизнеса и избавляясь от массового производства, не предполагали возможность делегирования вопросов разработки научно-технической стратегии [7, с. 19]. Деятельность внутренних исследовательских центров имела приоритетное значение. Однако впоследствии утвердилась практика приобретения готовых решений у азиатских производителей и представление их на рынке под собственными брендами.

Начиная с конца 1990-х годов, процесс развития аутсорсинга был непосредственно связан со снижением темпов роста экономики в развитых странах и чередой крупных финансовых кризисов. В этой

ситуации многие компании прибегали к аутсорсингу с целью последовательного сокращения расходов. Однако интересен тот факт, что при изменении ситуации и возврате экономики к росту отказа от использования технологии аутсорсинга не происходило. Наиболее вероятной причиной можно считать усиление глобальной конкуренции [11, с. 183]. В этот период в мире появляется совершенно новая отрасль бизнеса, высокотехнологичная, связанная с информационными технологиями, телекоммуникациями и биотехнологиями. Рывок в технологическом развитии общества обеспечил существенное расширение не только реальных, но и виртуальных взаимодействий [12, с. 18]. На рынок услуг стали активно приходить молодые компании, базирующиеся в странах с развитой экономикой, но с основным штатом сотрудников, находящимся в активно развивающихся странах – Китай, Индия, Мексика и т.д. Использование дешевой рабочей силы позволило им быстро выйти на рынок собственных стран. Согласно исследованиям Американской ассоциации менеджмента, уже к 1997 г. технологию аутсорсинга использовали более половины промышленных компаний соединенных штатов [7, с. 2].

В период концептуальной перестройки бизнес стратегий и принципов организации торговли и производства, в начале текущего века, возникла новая бизнес-модель, имеющая вид многокомпонентной схемы международного партнерства, функционирующей на основе аутсорсинга. В этой схеме крупная корпорация представляет собой объединение десятков и сотен независимых центров, предприятий, фирм, распределенных по всему миру и управляемых общим офисом или штаб-квартирой. Таким образом, к настоящему времени произошла интернационализация бизнеса, выраженная в размещении отдельных звеньев цепочки образования стоимости продукции за пределами страны регистрации материнской компании [13, с. 17]. Наибольшее развитие подобные модели построения бизнеса получили в автомобилестроении, благодаря передаче на аутсорсинг большей части функций связанных с производством и дальнейшим обслуживанием продукта. Уже к 2005 году ведущие автомобильные компании мира оставили себе для непосредственного выполнения только функции контроля развития бренда, маркетинга, дистрибуции и продаж. Например, для компании Ford уровень аутсорсинга при производстве автомобилей достигает 90% [13, с. 17].

Заключение

Таким образом, можно отметить, что в 1930–1980 гг. активно внедрялся аутсорсинг в области промышленного производства, в 1990-х смещение произошло в области информационных технологий и смежных услуг, а с 2000-х происходит переход к «глобальному» аутсорсингу, являющемуся новой формой международных экономических взаимоотношений и отражающему процессы экономической глобализации. В этих условиях аутсорсинг становится весомым инструментом конкурентной борьбы, используемым для оптимизации затрат в рамках международного разделения труда. Стоит отметить, что значительное преимущество от такого разделения труда, получают компании, географическое расположение которых позволяет им использовать в своей работе разницу часовых поясов, образуя тем самым непрерывный производственный процесс [10].

Глобализация торговли и услуг, свободное перемещение технологий приводят все большему росту конкуренции в бизнесе. Все современные концепции менеджмента, неотъемлемой составляющей которых стала технология аутсорсинга, стремятся повысить эффективность компании и ее конкурентоспособность на рынке. При этом если в конце XX века аутсорсинг решал задачи по снижению затрат и привлечению новых технологий, то сегодня с его помощью создаются международные альянсы, использующие глобальные аутсорсинг-процессы. Аутсорсинг стал ключевым инструментом, используемым и корпорациями и небольшими компаниями с целью обеспечения конкурентоспособности бизнеса.

ИСТОЧНИКИ:

1. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 320 с.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с.
3. Волчѐнков С.А., Никитина Т.В. Банковский аутсорсинг: теоретические и практические аспекты: Учебное пособие. — СПб: СПбГУЭФ, 2010. — 144 с.
4. Котляров И.Д. Аутсорсинг: опыт теоретического описания // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2010. — № 2. — С. 40-53.
5. Мандрик Н.В. Аутсорсинг как метод инновационного менеджмента: теоретические аспекты // Транспортное дело России. — 2011. — № 9. — С. 71-73.
6. Юрьев С.В. Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в РФ: Монография. — СПб: СПбГУСЭ, 2012. — 165 с.
7. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг: история, методология, практика: Монография. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 112 с.
8. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 187 с.
9. Kanaracus C. Oracle overtakes IBM as second-largest software vendor, Gartner says [Electronic resource] // PCWorld.com. — 2014. — March 31. — Mode of access: <http://www.pcworld.com/article/2138080/oracle-overtakes-ibm-as-secondlargest-software-vendor-gartner-says.html>
10. Адамов Н., Кириллова А. Международный опыт развития и применения аутсорсинга и аутстаффинга // Финансовая газета. — 2009. — № 15.
11. Папирян Г. Международный аутсорсинг: зарубежный опыт и перспективы России // Экономическая политика. — 2009. — № 1. — С. 181-189.
12. Коблова Ю.А. Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2013. — № 3. — С. 18-21.
13. Ефремов В.С. Транснациональные бизнес-системы // Менеджмент в России и за рубежом. — 2008. — № 1. — С. 3-17.
14. Черненко В.А., Юрьев С.В. Аутсорсинговые услуги в экономике РФ проблемы и перспективы развития: Монография. — Гатчина: ПИЯФ, 2015. — 136 с.

Oleg E. Borisov, Postgraduate, Chair of Social Management and Economics, The Institute of Further Vocational Education of Social Workers, Moscow

Gnoseology of the development of practical outsourcing of labor differentiation

ABSTRACT

The article deals with the main definitions of outsourcing, demonstrates stages of its incipience and development. The author has identified the key researchers, as well as personalities and corporations having the dramatic impact on the popularization of outsourcing methods and models. The main practical business models that have become successful through outsourcing at different stages of its development have been discussed. Using the example of certain business processes it has been shown how the transformation of labor differentiation principle caused an increase of the amount of services in the process of end-product creation. The author has studied the examples of competition between the industrial production leaders in the USA in XX; these examples demonstrate the impossibility to withstand harsh pressure of the competitors with self-reliance only. Based on the discussed practical examples it has been shown that outsourcing becomes the key instrument to increase efficiency and competitiveness for modern business.

KEYWORDS: outsourcing, competition, intellectual capital, delegation of processes
