

УДК 334.7
DOI: 10.26140/anie-2020-0902-0093

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «АУТСОРСИНГ»

© 2020
SPIN-код: 8983-8105
AuthorID: 661517
ORCID: 0000-0002-4051-1011

Кутаева Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

SPIN-код: 8037-6008
AuthorID: 1049293
ORCID: 0000-0002-7568-844X

Шекурова Алёна Александровна, магистрантка 2-го курса
экономического факультета

*Нижегородский государственный инженерно-экономический университет
(606340, Россия, Княгинино, улица Октябрьская, дом 22, e-mail: alyonka.shekurova.mail.ru)*

Аннотация. Статья посвящена обзору подходов отечественных и зарубежных авторов к понятию «аутсорсинг», в том числе проанализированы их основные достоинства и недостатки, а также предложено определение авторское понятия «аутсорсинг». Характеризуются существующие подходы к определению понятия «аутсорсинг», а именно были выявлены следующие четыре основных подхода: передача процесса внешней организации, привлечение внешней организации, интеграция организаций и оптимизация деятельности организации. Рассмотренные подходы условно разделены на две группы: концентрирующие внимание на факте передачи одной из функций сторонней организации и подчеркивающие эффект от данной передачи (оптимизации деятельности). Также в статье предложен еще один подход к определению данного понятия, характеризующий аутсорсинг как процесс сотрудничества двух организаций, характеризующий долгосрочные и взаимовыгодные отношения между ними. Рассматривается сущность аутсорсинга и аутсорсинговой деятельности. Используются методы сравнения и обобщения, а также анализа и синтеза. В ходе анализа было выявлено, что рассмотренные вопросы, связанные с определением понятия «аутсорсинг» подчеркивают многогранный и сложный характер данной категории, а также актуализируют задачи дальнейших исследований в данном направлении.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинговая деятельность, определение понятия «аутсорсинг», подходы к определению понятия «аутсорсинг», привлечение внешней организации, интеграция организаций, оптимизация деятельности организации, сотрудничество, передача процесса внешней организации, аутсорсинговые услуги.

SYSTEMATIZATION OF APPROACHES TO DEFINING THE CONCEPT OF “OUTSOURCING”

© 2020

Kutaeva Tatyana Nikolaevna, candidate of Economic, associate professor
of Department “Accounting, analysis and audit”
Shekurova Alena Aleksandrovna, 2nd year undergraduate student
of the faculty of Economics

*Nizhny Novgorod state University of engineering and Economics
(606340, Russia, Knyaginino, Oktyabrskaya street, house 22, e-mail: alyonka.shekurova.mail.ru)*

Abstract. The article is devoted to a review of the approaches of domestic and foreign authors to the concept of “outsourcing”, including an analysis of their main advantages and disadvantages, as well as a definition of the author’s concept of “outsourcing”. The existing approaches to the definition of the concept of “outsourcing” are characterized, namely, the following four main approaches were identified: the transfer of the process of external organization, the involvement of an external organization, the integration of organizations and the optimization of the organization. The considered approaches are conditionally divided into two groups: concentrating attention on the fact of transferring one of the functions of a third-party organization and emphasizing the effect of this transfer (optimization of activities). Also, the article proposes another approach to the definition of this concept, characterizing outsourcing as a process of cooperation between two organizations, characterizing long-term and mutually beneficial relations between them. The essence of outsourcing and outsourcing activities is considered. The methods of comparison and generalization, analysis and synthesis. In the course of the analysis, it was revealed that the issues discussed related to the definition of the concept of “outsourcing” emphasize the multifaceted and complex nature of this category, as well as actualize the tasks of further research in this direction.

Keywords: outsourcing, outsourcing activities, the definition of the concept of “outsourcing”, approaches to the definition of the concept of “outsourcing”, the involvement of an external organization, the integration of organizations, the optimization of the organization, cooperation, the transfer of the process of external organization, outsourcing services.

ВВЕДЕНИЕ

Аутсорсинг в современном мире является одним из самых популярных видов услуг, позволяющий помогать коммерческим предприятиям оптимизировать свой бизнес и осуществлять свою деятельность наиболее рационально и эффективно. Аутсорсинг стремительно развивается на мировом рынке, его значение настолько стало велико, что не использующие его организации считаются уже малоэффективными.

Данный термин берет свои корни от английских слов «outsideresourceusing», что дословно означает «использование внешних ресурсов». До начала 90-х годов термина «аутсорсинг» не существовало ни в одном языке мира, хотя данное направление и набирало стремительные обороты.

Наиболее часто «аутсорсинг» трактуют как «использование внешнего источника (ресурса)», то есть передачу организацией-заказчиком на основании договора определенных функций на обслуживание фирме-аутсорсеру, которая функционирует в деятельности, соответствующей специализации на основании договора.

Как в российских, так и в зарубежных научных публикациях существует огромное количество определений понятий «аутсорсинг». Но как уже говорилось выше, данный термин в основном трактуются из перевода английского слова «outsourcing».

Однако в российском законодательстве в настоящее время нет единого подхода к определению «аутсорсинга». Более того, отечественные и зарубежные экономисты не пришли к единому и общепринятому подходу

к определению понятия «аутсорсинг». Вышесказанное определило актуальность данной темы и значимость рассмотрения данного понятия. Итак, рассмотрим различные подходы к данному определению, предложенные как отечественными учеными, так и иностранными.

МЕТОДОЛОГИЯ

Существующие подходы к определению понятия «аутсорсинг» представим далее таблице.

Таблица 1 – Систематизация подходов к определению понятия «аутсорсинг» на основе анализа трудов отечественных и зарубежных ученых

№	Автор	Определение
Ряд авторов рассматривает понятие «аутсорсинг» как «передача процесса внешней организации». Этот подход подразумевает различные группы объектов для передачи на аутсорсинг.		
1	Э.Абрамов [1]	«Передача на договорной основе непрофильных или сопутствующих функций профессионала».
2	Б.А.Райсберг [2]	«Передача неключевых традиционных функций внешним исполнителям - субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам, не имеющим отношения к организации».
3	Крамских А. С. [3, с.147]	«Передача на договорной основе менее значимых, но функционально-необходимых бизнес-процессов другой организации - субподрядчикам, специализирующимся в этой области, за определенную плату».
Существует другой подход к понятию «аутсорсинг» - «привлечение внешней организации, означающий покупку продуктов (услуг) у другой организации».		
4	Полыков В.В. и Щенин Р.К. [4]	«Привлечение так называемой третьей стороны для решения проблем организации во взаимоотношениях с внешней средой, а также внутренних проблем, связанных с реализацией конкретных бизнес-процессов или использованием научных технологий».
5	Лж.Б.Хейвуд [5]	«По его мнению, данный термин подходит для описания видов деятельности, при которой организация передает непрофильные функции компаниям, специализирующимся в данной сфере».
Следующий подход, означающий объединение экономических провайдеров аутсорсинговых услуг (потребителей и аутсорсеров) - «интеграция организаций».		
6	Татьянок М.В. [6]	«в основе развития временного аутсорсинга лежит интеграция бизнеса потребителей и провайдеров аутсорсинговых услуг, обладающая коммуникативной, ресурсной, технологической, мотивационной, ценностной и нормативной целостностью».
Другие понимают понятие «аутсорсинг» как «оптимизация деятельности организации». В данном случае акцент делается не на передаче процесса или привлечение третьей стороны, а на оптимизацию деятельности.		
7	Витко В.С., Цатурян Е.А. [7]	«это способ оптимизации деятельности организации за счет концентрации усилий на осуществление основной деятельности и передачи на длительной основе определенных непрофильных, а также части основных производственных функций организации третьему лицу, специализирующемуся в этой области, с соответствующим сокращением персонала».
8	Клишина Л.П. [8, с.164]	«стратегия управления, которая позволяет оптимизировать функционирование организации за счет сосредоточения деятельности на главном направлении путем передачи на договорной основе непрофильных функций другой организации, которые специализируются в конкретной области и обладают соответствующим опытом, знаниями, техническими средствами».

Итак, существует несколько различных подходов к определению понятия «аутсорсинг» и среди авторов нет единого подхода к определению данного понятия. Кто-то рассматривает аутсорсинг как передачу отдельных функций, бизнес-процессов или задач, некоторые – как интеграцию бизнеса, другие – как способ оптимизации деятельности и т.д. Рассмотрим их подробнее.

Самый популярный подход к определению понятия «аутсорсинг» – это «передача процесса внешней организации», означающий передачу прав, функций, бизнес-процессов организации сторонней фирме. Подход «привлечение внешней организации» означает покупку продуктов (услуг) или привлечение другой организации для выполнения определенных работ. На наш взгляд, данные подходы узки и не полностью отражают сущность понятия «аутсорсинг». Следующие два подхода – объединение бизнес-систем, то есть провайдеров аутсорсинговых услуг и оптимизация деятельности – наоборот, широко трактуют данное понятие.

Рассмотренные подходы можно условно разделить на две группы. Первые два подхода фокусируются на факте передачи одной из функций сторонней организации, остальные подчеркивают эффект этого переноса (оптимизация деятельности).

Зачастую аутсорсинг используется с целью снижения затрат или как способ, чтобы сконцентрироваться на более важных вещах для компании. Поэтому этот инструмент может и должен рассматриваться компаниями как событие для повышения производительности.

«Главным источником экономии затрат с помощью аутсорсинга является повышение эффективности предприятия в целом и появление возможности освободить соответствующие организационные, финансовые и человеческие ресурсы» [9, с. 18].

По нашему мнению, экономия – серьезный аргумент в пользу аутсорсинга, но все-таки преимущества данного вида деятельности сводятся не только к сокращению затрат, хоть и являются основной причиной перехода. Например, аутсорсинг позволяет сократить риски за счет перераспределения ответственности. Или удален-

ное обслуживание является неоспоримым плюсом для организаций, территориально распределенных и с большой филиальной структурой. Также аутсорсинг позволяет избежать инвестиций на оборудование и программное обеспечение, необходимые для поддержки перенесенных бизнес-процессов, обслуживания офиса.

К тому же фирмы-аутсорсеры выполняют порученные задачи гораздо дешевле, так как специализируются в узком конкретном направлении и делают одни и те же операции одновременно для множества организаций. Как правило, компании-аутсорсеры постоянно повышают квалификацию своих сотрудников и предъявляют высокие требования при приеме. Они используют новейшие технологии, постоянно инвестируют в решения каких-либо задач своей области и всегда в курсе самых последних новостей и изменений.

Более подходящим по смыслу к аутсорсингу понятие – договор подряда, но он не в полной мере отражает основные особенности аутсорсинга. Проанализировав различные подходы и сущность аутсорсинга, следует отметить, что главной отличительной чертой аутсорсинговой деятельности от долгосрочных контрактов является акцент на эффекте сервиса, а не на самом сервисе.

РЕЗУЛЬТАТЫ

На самом деле применение аутсорсинга сводится к делегированию второстепенных или сопутствующих функций специализирующейся в данной области организации-аутсорсеру, тем самым позволяя организации-заказчику направить все силы на основную деятельность. В настоящее время самыми распространенными направлениями аутсорсинга являются бухгалтерские и юридические услуги, кадровые услуги, уборка помещений (клининг), рекламные услуги, IT-услуги.

Схематично процесс передачи функций (бизнес-процессов) на аутсорсинг выглядит следующим образом (рисунок 1).



Рисунок 1 – Схема передачи бизнес-процесса на аутсорсинг (составлено автором)

В первую очередь, безусловно трезво оценивается состояние организации, ее цели и задачи. Определив стратегические приоритеты развития организации и выявив те бизнес-процессы, которые можно передать на аутсорсинг, можно говорить о решении о целесообразности аутсорсинга. При этом желательно, чтобы аргументы выражались не в эмоциональной форме, а в форме сухих и беспристрастных цифр.

Выбор поставщика услуг является одним из самых ключевых этапов перехода на аутсорсинг, так как от правильного выбора зависит весь процесс работы. Безответственность в данном вопросе может привести к неудаче, что влечет за собой смену партнера, а следовательно, повторный долгий процесс перехода на новые условия работы для организации. Чтобы не оказаться в неблагоприятной ситуации, уменьшить риски и исключить субъективные факторы, необходимо провести анализ рынка услуг аутсорсинга и проверку репутации игроков рынка.

К заключению договора с фирмой-аутсорсером необходимо уделить не меньшее внимание, чем к выбору партнера. Договор между аутсорсером и заказчиком – основа взаимодействия двух сторон, где отражаются цели и задачи, порядок взаимодействия, ответственность исполнителя, финансовые и управленческие инструменты, которые могут использовать обе стороны в процессе оказания или использования услуг. Другими словами, заключение договора аутсорсинга подразумевает выполнение на возмездной основе непрофильной

работы организации-заказчика высоко квалифицированными сторонними организациями. Возмездность означает выполнение аутсорсером порученной заказчиком работы по договору за вознаграждение.

В современных реалиях аутсорсинг представляет собой комплексную концепцию и стратегическое бизнес-решение, которое нацелено на реструктуризацию компании путем передачи определенных работ (функций) аутсорсеру, который в свою очередь обязуется бесперебойно поддерживать ту часть работы, которая передана по договору.

Аутсорсинг можно охарактеризовать как передачу части прав и обязанностей организации третьему лицу, специализирующемуся в той или иной области и тем самым способствуя повышению эффективности работы путем появления возможности направить силы на основную деятельность. То есть пересмотрев работу структурных подразделений компании, можно определить те участки или вспомогательные функции, которые возможно передать на аутсорсинг, при этом направив собственные силы на основную деятельность компании.

Следует заметить, что в практике известны случаи, когда на аутсорсинг передавались не только второстепенные, но и ключевые виды деятельности, на которых базируется компания. Например, всем известная американская компания «Nike» вывела на аутсорсинг производство и сбыт спортивной одежды и обуви. На себе она оставила лишь управление патентами и товарными знаками, а также разработку дизайна. Следовательно, единого подхода к принятию решения о передаче тех или иных процессов на аутсорсинг нет. Все индивидуально и зависит от комплекса факторов, влияющих на хозяйственную деятельность организации.

По нашему мнению, на аутсорсинг могут передаваться именно те процессы, задачи, виды деятельности, которые могли бы выполняться и собственными силами, но в силу определенных обстоятельств (экономических, технологических или организационных) руководство приняло решение о выводе их на аутсорсинг. Передавая тот или иной вид деятельности на аутсорсинг, организация передает в том числе и ответственность (полную или частичную) за выполнение передаваемых задач. Следовательно, целесообразно выводить на аутсорсинг то направление, на котором аутсорсинговая компания специализируется и ее компетентность в данном вопросе выше.

Таким образом, анализ результатов современных научных исследований показывает, что под аутсорсингом в основном понимается делегирование на договорной основе второстепенных или основных задач организации сторонним организациям, которые обладают соответствующими знаниями и навыками. Изучение научных представлений о сути аутсорсинга привело к выделению ряда характерных черт:

- использование внешних ресурсов;
- оптимизация деятельности путем сокращения затрат или концентрации внимания на ключевых направлениях (функций) организации;
- эффективность модели хозяйствования, получение необходимой гибкости для поддержки изменения масштабов своего бизнеса.

Однако, анализ различных подходов, по нашему мнению, имеет недостатки. Все авторы рассматривают аутсорсинг только со стороны клиента, не принимая во внимание, что аутсорсинг является формой сотрудничества по крайней мере двух предприятий, и это сотрудничество должно быть выгодным для обеих сторон [10-22].

В первую очередь, аутсорсинг основан на долгосрочных и благоприятных условиях работы между партнерами (провайдером аутсорсинговых услуг). В случае невыгодного положения одной из сторон пострадают в последующем обе организации, так как аутсорсинг уже не сможет носить долгосрочный характер. Рано или поздно потребуются пересмотр условий договора или даже пол-

ный отказ от аутсорсинга. Следовательно, аутсорсинг следует рассматривать как процесс сотрудничества двух организаций, характеризующий долгосрочные и взаимовыгодные отношения между ними.

На наш взгляд, аутсорсинг представляет собой экономические отношения заказчика с внешней специализированной организацией на основе заключенного между ними договора передачи бизнес-процессов (функций, задач, услуг и работ), позволяющий одной стороне оптимизировать бизнес-процессы, снизить затраты и налоговые выплаты, а другой стороне – получить экономическую выгоду.

ВЫВОДЫ

Безусловно, любые услуги, в том числе и аутсорсинговые подразумевают коммерческую почву. Стоит задуматься, если фирма-аутсорсер предлагает услуги ниже рыночных. В чем кроется причина: недостаточно квалифицированный труд или отсутствие технологических решений. Стоит ли доверять организации, работающей себе в убыток?

Итак, появление аутсорсинга порождает новый формат деловых коммерческих отношений. Успешный бизнес требует постоянного развития, мобильности, максимального результата при минимальных затратах, что возможно именно благодаря услугам аутсорсинговых организаций.

Анализируя практику зарубежного бизнеса, можно сделать вывод, что у фирм не стоит вопрос о передаче бизнес-процессов на аутсорсинг, они лишь решают лишь вопрос о выборе провайдера. В России же аутсорсинг находится еще на стадии формирования, однако перспективность данного направления уже ощущается. Современный бизнес и аутсорсинг находятся в тесном взаимовыгодном сотрудничестве. Сам термин в настоящее время отсутствует в российском законодательстве. Аутсорсинг длительное время считался разновидностью субподряда. В этом контексте можно сказать, что развитие рынка аутсорсинговых услуг в России в ближайшем будущем должно создать самостоятельную законодательную базу, регулирующую данный вид экономической деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абрамов Э. Аутсорсинг // Аудит и налоги. 2007. № 3. С. 27-31.
2. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 2008.
3. Крамских А. С. и др. Бухгалтерский аутсорсинг в России // Вестник Кузбасского государственного технического университета. 2015. № 1 (107).
4. Дремова М.В., Дегтярева А.Ю. Аутсорсинг в области ведения бухгалтерского учета// Реформы в России и проблемы управления: мат. 30-й Всероссийской научной конференции молодых ученых. 2015. С. 9-11
5. Хейвуд, Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. 176 с.
6. Татьяна М.В. Аутсорсинг в системе обеспечения конкурентоспособности современной предпринимательской структуры: автореф. дисс. канд. экон. наук. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2008.
7. Витко В.С., Цатурян Е.А. Юридическая природа договоров аутсорсинга и аутстаффинга. М.: Статут, 2012. 128 с.
8. Климкина Л.П., Волкова Г.А., Ментюкова О.В., Суханова О.Н. Аутсорсинг бухгалтерских услуг // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, аудита и анализа в современных условиях. 2017. С. 163-181.
9. Сторожук В. А. Аутсорсинг как способ минимизации затрат предприятия // Молодой ученый. 2016. №5. С. 416-417.
10. Николаева О. В. Особенности организации бухгалтерского учета в аутсорсинговой фирме // Вопросы науки и образования. 2018. №19 (31).
11. Гильмиярова М. Р. Проблемы и перспективы развития бухгалтерского аутсорсинга // Вестник воронежского государственного университета. 2017. №. 2. С. 76-80.
12. Шамин А. Е., Провалянова Н. В. Организационно-экономические условия развития социальной инфраструктуры сельских территорий // Вестник НГИЭИ 2020. № 1(104) С. 77-89
13. Руденко А.А., Трифонов Ю.В. Стратегическое управление материальными ресурсами: методология исследования, теоретическое и статистическое обоснование // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 1 (27). С. 107-110.
14. Фролова О. А., Агафонова Е. А. Современное состояние субъектов малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве Нижегородской области // Вестник НГИЭИ 2020. № 2 (105) С.100-

15. Крючков А. Л. Обзор подходов к определению сущности аутсорсинга // *Известия ОГАУ*. 2015. №3 (53).
16. Минева О. К., Каширская Л. В. Нормативно-правовое обеспечение процесса аутсорсинга и аутстаффинга персонала // *Вестн. Том. гос. ун-та*. 2018. №430.
17. Кицис В. М., Калабкина И. М. Аутсорсинг: понятие, сущность, предпосылки и преимущества использования // *Вестник ВУиТ*. 2010. №21.
18. Жилинская В. В. История и сущность понятия аутсорсинг // *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. 2017. № 6-1. С. 46-47.
19. Горбачева Н. Д. Аутсорсинг и его развитие в России // *Учет, анализ и аудит: от теории к практике*. 2016. С. 54-62.
20. Шляхтиченко Ю. В., Галимова М. П. Методические подходы к обоснованию перехода на аутсорсинг // *Стратегия, конкурентоспособность, цифровая экономика, здоровьесбережение*. 2017. С. 188-194.
21. Косинова Н.Н., Раткевич М. Аутсорсинговые услуги как возможность повышения эффективности деятельности предприятий малого бизнеса // *Экономические науки*. 2016. № 1. С. 216-221.
22. Мишина З.А., Сидорова Н.П., Макарычев В.А., Апельганс Н.Ю. Особенности аутсорсинга. Бухгалтерский и налоговый учет // *Бухгалтерский учет*. 2019. №6. С. 110-115.

Статья поступила в редакцию 27.03.2020

Статья принята к публикации 27.05.2020