

«Уральский государственный
университет путей сообщения»
Кафедра «УСЭС»
Демин Дмитрий Васильевич
Магистрант гр. МТмк-317

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА НА ТРАНСПОРТЕ

Аннотация: в данной статье рассмотрена сущность процесса аутсорсинга на транспорте, основные моменты реализации механизма перехода на аутсорсинг транспорта, и достигаемый экономический эффект передачи транспортных задач, а также соответствующих активов на аутсорсинг.

Ключевые слова: аутсорсинг, транспорт, экономия, затраты, эффективность, управление, бизнес

В условиях современного хозяйствования, компании все чаще прибегают к использованию новейшей бизнес-концепции – аутсорсинга, прогрессивной методологии формирования высокоэффективных и конкурентоспособных организаций в условиях высокой конкуренции.

Основной составляющей эффективного ведения бизнеса является удержания затрат на минимальном уровне, как на основной вид деятельности компании, так и на управление непрофильными активами. Как известно, непрофильные активы не приносят прибыли, и чем их больше, тем выше затраты, численность персонала, соответственно нагрузка на управленческий персонал, связанный с непрофильной деятельностью.

Аутсорсинг предполагает передачу в управление профессиональному подрядчику не только непрофильных функций предприятия, но и всех сопутствующих активов. Смысл перехода на аутсорсинг состоит в эффективном

управлении структурой затрат предприятия, одновременно повышая качество предоставляемых услуг.

Аутсорсинг позволяет компании-заказчику:

- повысить рентабельность бизнеса за счет снижения затрат на сопровождение бизнес-процесса;
- сконцентрировать усилия компании на основном виде деятельности;
- получить профессиональное исполнение задач;
- повышение качества и надежности предоставляемых услуг;
- совершенствование принципов и форм управления процессами и персоналом;
- усилить потенциал роста объема оказываемых услуг за счет профессиональных схем и ресурсов, разработанных аутсорсинговой компанией;
- получать компенсацию за плохо выполненную работу.

Одним из возможных направлений аутсорсинга является аутсорсинг транспорта. В западных странах наблюдается устойчивый спрос на предоставление аутсорсинговых услуг, которые предлагаются в комплексном пакете транспортно-логистических услуг. Как правило, такие компании имеют большой опыт управления логистикой, квалифицированный персонал и развитую инфраструктуру. Практически все крупные ритейлеры пользуются услугами аутсорсинговых компаний.

Западными транспортными компаниями разработаны эффективные бизнес-модели транспортно-логистических компаний, которые берут себе на вооружение отечественные предприятия.

Следует отметить, что полностью использовать зарубежную модель аутсорсинга в российской практике не представляется возможным. И правовое регулирование имеет первостепенное значение. В международной практике отношения между заказчиком и организацией-аутсорсером регулируются договором об уровне обслуживания, текст которого составляется индивидуально для каждой организации в зависимости от объема и формы заказа.

В отечественной практике, такая форма взаимоотношений не предусмотрена, поэтому процесс оказания аутсорсинговых услуг регулируется нормами Гражданского кодекса Российской Федерации, что соответствует фактическому содержанию отношений между заказчиком и аутсорсинговой организацией.

Во многих случаях предоставление услуг аутсорсинга регулируется положениями главы 39 «Возмездное оказание услуг» Гражданского кодекса. По договору возмездного оказания услуг исполнитель (организация-аутсорсер) обязуется оказывать услуги (совершать определенные действия или осуществлять определенную деятельность) в соответствии с заказом заказчика, а заказчик обязуется оплачивать эти услуги [1].

Вернемся к рассмотрению аутсорсинга на транспорте, проанализируем, за счет чего достигается экономический эффект от передачи транспорта на аутсорсинг.

В договорных отношениях всплывают большинство проблем логистического процесса, которые ранее игнорировались и терялись в дебрях межличностных отношений. Теперь факты простоев и срывов сроков поставки мгновенно вскрываются и требуют определенных действий.

При переходе на аутсорсинг возникает новый уровень управления транспортом: от управления «по указаниям», к управлению «по показателям». Это сокращает управленческий труд и позволяет использовать новые подходы к мотивации управленческого персонала – как аутсорсинговых компаний, так и руководителей собственных подразделений.

Для руководства аутсорсинговой компании логистика – это основная компетенция, это их бизнес. Поэтому мотивация здесь принципиально иная по сравнению с тем, когда транспорт находится в руках производителей. Именно поэтому профессионалы быстро находят скрытые резервы. При правильно выстроенных взаимоотношениях работники производства сами начинают экономить средства, направляемые на транспорт, максимально используя его.

Следующий механизм экономии заключается в снижении стоимости машино-часа. Это достигается за счет организации эффективного планирования, учета и контроля расхода топлива, запасных частей, введения разумных нормативов, увеличения межремонтного периода, избавления от ненужных активов. Выявляется персонал, недостаточно интенсивно вовлеченный в производственный процесс. В то же время растет средняя заработная плата специалистов аутсорсинговой компании, уменьшается размер фонда оплаты труда.

Но главное (что, не все аутсорсинговые компании могут реализовать) – это сокращение количество машино-часов при одинаковом объеме транспортной работы, что достигается за счет использования четкой, гибкой, отлаженной диспетчерской системы.

При аутсорсинге транспортных средств необходимо помнить, что транспорт – это звено в цепи поставок, кровеносные артерии со всеми вытекающими последствиями. Если проект перехода на аутсорсинг «провалится», то в лучшем случае возрастут затраты, в худшем – будут обеспечены срыв производственных планов и недовольство потребителей.

Аутсорсинг транспорта должен быть организован как проект со всеми сопутствующими атрибутами (управление, цели, задачи, план, сроки, ответственность, ресурсы и бюджет). Положительный эффект от перехода на аутсорсинг необходимо отслеживать по ключевым показателям эффективности (КПИ). В договоре с аутсорсинговой компанией должны быть определены не только тарифы на услуги, но и уровень обслуживания, с соответствующей ответственностью сторон. Главное – не ошибиться с выбором партнера для реализации проекта перехода на аутсорсинг, так как это стратегический выбор.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс]: ФЗ РФ от 30.11.1994 N51-ФЗ // Федеральный закон. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.12.2019).

2. Качалов В. А. Что же такое «аутсорсинг»? // Методы менеджмента качества. – 2016. – № 5. – С.29-38.

3. Мезинова И.А. Международный аутсорсинг и его роль в повышении конкурентоспособности российских компаний в мирохозяйственной среде. – Ростов-на-Дону, 2015. - 231 с.

4. Михайлов Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2017. – 256 с.