

Водопьянов А. В.

**РОЛЬ АУТСОРСИНГА НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ В ПОВЫШЕНИИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА**

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2008/9/6.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по данному вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2008. № 9 (16). С. 17-19. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2008/9/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

водства, улучшение организации труда и др.), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и т.д. [Савицкая Г. В. 2005: 212].

В настоящее время приобретает большое значение метод «директ-костинг», который дает возможность установить связи и пропорции между объемом производства услуг и затратами на них, получить информацию о прибыльности или убыточности деятельности организации в зависимости от его объема, прогнозировать поведение себестоимости работ (услуг) при увеличении или уменьшении объема оказания услуг. А выделение величины постоянных затрат при этом методе калькулирования позволяет показать влияние их размера на сумму прибыли. В результате система «директ-костинг» дает возможность определить размер прибыли и колебания ее величины под влиянием изменения переменных затрат, цен реализации, структуры производимых услуг и на основе подобного анализа принять комплекс необходимых в этом случае мер по управлению издержками [Горфинкель В. Я., Швандар В. А. 2001: 578-579] для их снижения и роста прибыли.

Реализация на предприятиях КСУИ, сформулированной выше, позволит снизить себестоимость работ (услуг) и привести к росту получения прибыли.

Список литературы

- Грищенко О. В.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. – 112 с.
- Макарьева В. И.** Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации для бухгалтера и руководителя. – М.: Налоговый вестник, 2003. – 105 с.
- Савицкая Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М: ИНФРА-М, 2005. – 425 с.
- Сергеев И. В.** Экономика предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 2-е изд., перераб. и доп. – 304 с.: ил.
- Экономика предприятия:** Учебник для вузов / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 3-е изд., перераб. и доп. – 718 с.

РОЛЬ АУТСОРСИНГА НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА

Водопьянов А. В.

Волгоградский государственный технический университет

С усилением конкуренции на основных рынках, развитием рынка услуг и переходом к денежным расчетам на первое место при определении стратегии бизнеса выходят вопросы эффективности производства и качества получаемых материалов, комплектующих и сервисных услуг. Акценты в управлении бизнесом постепенно смещаются от «выживания» к стабильному функционированию и развитию, а среди стратегии развития бизнеса приоритетной становится стремление к росту конкурентоспособности.

В этих условиях выделением непрофильных активов преследуется цель не столько снижения издержек, сколько стремятся обеспечить получение качественных конкурентоспособных услуг.

Обычно на данном этапе к непрофильным активам относятся сервисные и обеспечивающие подразделения, такие как:

- 1) промышленное строительство;
- 2) транспорт;
- 3) охрана и безопасность.

На данной стадии может также приниматься решение и о выделении некоторых производственных структур, например, по изготовлению комплектующих, узлов и агрегатов. Это означает начало изменения компанией ее бизнес-стратегии – приобретения более узкой специализации.

На этапе достижения конкурентоспособности основную роль играет уже не выделение активов само по себе, а то как при этом организовано управление ими, а также то, каким образом выстроены взаимоотношения между основным и обеспечивающим бизнесами. Поэтому на данном этапе пересматривается подход к организации обеспечения основного бизнеса услугами дочерних сервисных предприятий.

Компания как владелец дочернего сервисного предприятия, с одной стороны, и как потребитель его услуг, с другой, должна сочетать два вида функций, которые далеко не всегда согласуются друг с другом:

- 1) функции эффективного собственника – взаимодействие с дочерним предприятием как с объектом инвестиций;
- 2) функции эффективного заказчика – организация взаимодействия с дочерним предприятием по принципу «заказчик-подрядчик».

Для успешного сочетания данных функций необходимо разделить их между разными подразделениями материнской компании.

С появлением крупных промышленных холдинговых структур предприятия вышли на третью фазу развития – развитие инвестиционной привлекательности. И в этом случае выделение непрофильных активов остается одним из наиболее актуальных решений. Это связано с тем, что компания должна демонстрировать инвесторам готовность наращивать прибыль и оптимизировать структуру капитала. Как правило, на данном этапе к непрофильным активам относятся подразделения, занимающиеся:

- 1) изготовлением оснастки;
- 2) текущим обслуживанием и ремонтом оборудования;
- 3) продажами готовой продукции;
- 4) ведением бухгалтерского учета.

Более того, к непрофильным активам может быть отнесено уже и само сборочное производство и в этом случае можно говорить о создании компании, разрабатывающей и продвигающей продукт. Таким образом, на данной стадии выделение непрофильных активов направлено на повышение акционерной стоимости и инвестиционной привлекательности как основного бизнеса, так и отдельных сервисных предприятий.

Таким образом, особенности выделения непрофильных активов на различных этапах развития бизнеса, показывают, что данный инструмент является достаточно универсальным и может быть использован для реализации разных бизнес-стратегий. Четкое понимание возможностей и рисков такого инструмента может стать существенным фактором, который поможет менеджменту компаний принимать обоснованные решения.

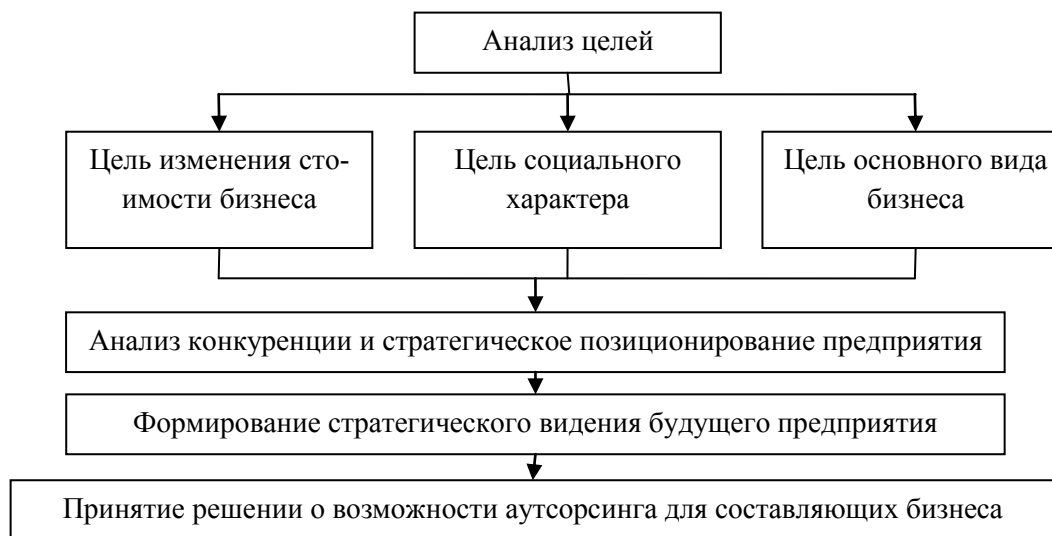
Говоря об аутсорсинге, предполагается выделение непрофильных активов, что предполагает, прежде всего, разделение активов на «профильные» и «непрофильные» с последующим отделением вторых от первых.

В процессе принятия решения применения в качестве инструмента реструктуризации аутсорсинг–проект разрабатываются перспективы и пути увеличения экономической эффективности активов, сравнивая экономическую «отдачу» актива до и после аутсорсинга. С этой целью предлагаются следующие управленческие процедуры:

- 1) группировка активов с целью выявления непрофильных активов;
- 2) бухгалтерская оценка профильных и непрофильных активов;
- 3) оценка эффективности использования активов;
- 4) экономическая оценка важности данного актива для функционирования предприятия в целом.

Выделение непрофильных активов преследует уже не столько цель снижения расходов, сколько позволяет предприятию сосредоточиться на основной деятельности и обеспечить высокую и стабильную конкурентоспособность на рынке.

Процесс принятия решения о передаче непрофильных активов на аутсорсинг представлен на рисунке 2. Кроме принципиальной готовности руководства предприятия рассматривать аутсорсинг как альтернативу традиционному пути развития, необходим выбор и согласование отдельных стратегических целей, которые будут достигнуты в результате реализации аутсорсинг-проекта. Кроме повышения эффективности организации, что в краткосрочном плане выражается в эффективном управлении затратами, использование аутсорсинга призвано привести организацию в оптимальное соответствие требованиям рынка, что отражается комплексом целей, объединенных в модель принятия решения о необходимости аутсорсинга (Рис. 1).



*Рис. 1 Модель принятия решения реструктуризации предприятия посредством аутсорсинга
Источник: составлено автором*

Цель изменения стоимости бизнеса выражается в достижении количественного результата (например, повышения уровня доходности, рентабельности, финансовой устойчивости и стоимости акций) за определенный период.

Цель социального характера определяется согласованием развития бизнеса и экологии, социальной защищенности работников, повышением уровня заработной платы, выплат стимулирующего характера.

Цель основного вида бизнеса определяется потребностями клиентов. К ним относятся, например, достижение определенного качества в области разработки продукта, производства и логистики; выбор надежного поставщика и инновационная способность, а также снижение и изменение структуры производственных затрат.

Возможное достижение этих целей в результате реализации аутсорсинг-проекта для конкретной организации позволяет говорить о необходимости использования аутсорсинга. Последующий анализ достижения этих целей будет первым шагом в оценке необходимости, эффективности и результативности аутсорсинга.

Чтобы избежать противоречивых оценок в результативности принятого решения об аутсорсинге отдельных функций или бизнес-процессов, уже на первом этапе выбора целей следует определить их приоритет для различных объектов получения прибыли. Так, достижение производственных целей (снижение и изменение структуры затрат, связанных с основной деятельностью организации) является в ряде случаев, гораздо более важным, чем сохранение контроля над деятельностью отдельных подразделений или сохранение непрофильных активов и рабочих мест.

Для идентификации и приоритетности целей возможно применение принципов моделирования экономической системы, позволяющего предвидение отрицательных и положительных моментов при принятии решения о проведении реструктуризации посредством аутсорсинга. Второй возможный способ определения приоритетности целей аутсорсинга является метод экспертных оценок. Использование экспертов помогает получать и уточнять вербальное описание проблемной ситуации.

В основе анализа конкуренции лежит сравнение качественных и количественных показателей, отражающих конкурентную позицию организации, с аналогичными показателями конкурентов. Такой анализ должен стать постоянным элементом системы управления. Для оценки конкурентоспособности организации целесообразно использовать следующие группы показателей.

До принятия решения об аутсорсинге на третьем и четвертом этапе необходимо проанализировать, не приведут ли потери от передачи бизнес-процесса к снижению устойчивости предприятия на рынке. Факторы, способные снизить эффективность и привести к ухудшению конкурентной позиции предприятия, должны быть детально проанализированы, и если проблемы качества можно регулировать, например с помощью международных стандартов, то оценка соответствующих затрат требует применения специальных методов.

АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА НА ПРИМЕРЕ ХОЗЯЙСТВ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

*Восковых А. М., Степанова Т. А., Ковалева Е. В.
Воронежский государственный аграрный университет им. К. Д. Глинки*

Зерновое производство было и остается самым «денежным» и выполняет фактически роль донора в сельском хозяйстве. Оно близко затрагивает экономические интересы других сфер экономики, в связи с чем первоочередное его развитие будет создавать необходимые условия для повышения эффективности не только сельского хозяйства, но и АПК в целом. Нынешнее состояние зернового хозяйства отличается своеобразием и серьезной противоречивостью. Казалось бы, в отрасли в последние годы наметились позитивные сдвиги, отмечается рост валовых сборов зерна. Однако эти процессы не должны создавать иллюзию благополучия в зерновом подкомплексе. Дело в том, что остаются крайне низкими основные базовые показатели эффективного производства, а именно наличие ресурсов для расширенного воспроизводства, рост уровня доходности и т.д. В этой связи перед отраслью в целом и для каждого хозяйства возникает задача поиска резервов увеличения и удешевления производства зерна, снижения его себестоимости, повышения рентабельности. Сейчас перед экономикой стоит одна из труднейших задач, как поднять сельское хозяйство, поэтому именно сейчас проблема эффективности производства сельскохозяйственной продукции становится особенно актуальной.

Нами был проведен статистико-экономический анализ эффективности производства зерна на примере СХА «Заря» и других хозяйств Аннинского, Бутурлиновского и Семилукского районов Воронежской области.

Первым этапом работы над проектом был анализ динамики денежной выручки от реализации зерна и цены единицы реализованного зерна. Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что денежная выручка за реализацию зерна в 2001-2006 гг то увеличивалась, то уменьшалась. Начиная с 2005 г., денежная выручка за реализацию зерна резко увеличилась. Максимальное значение денежной выручки за реализацию зерна было в 2006 г. (3992 тыс.руб.), а минимальное – в 2004 г. (1737 тыс.руб.). Рассчитанные средние показатели ряда