



Аутсорсинг – является неотъемлемой частью компаний Европы и западных стран. В России данное направление бизнеса только развивается. Выгодно ли открывать такое предприятие? В чем его плюсы и недостатки? Стоит ли туда наниматься в качестве сотрудника? Ответы на эти вопросы являются моей целью. Моими же задачами являются нахождение информации про данный вид предпринимательской деятельности, выделение плюсов и минусов. Для меня эта тема является ключом к пониманию работы аутсорсинговых компаний и является ли аутсорсинг хорошим постоянным местом работы для людей разных возрастов.

## **Глава 1. Основное об аутсорсинговых компаниях и о аутсорсинге.**

### **Глава 1.1 Аутсорсинг**

Аутсорсинг: что это такое? Термин произошел от английского сокращения фразы «outer-source-using». В вольном переводе она означает использование ресурсов, привлеченных со стороны, извне. В российском деловом обиходе аутсорсинг – привлечение организацией сторонних компаний для выполнения каких-либо функций.

У крупных компаний это организация услуг питания, клининга (уборки территории), охраны, ремонтов, транспорта. Небольшие фирмы часто передают на аутсорсинг бухгалтерские и юридические функции, обслуживание IT-инфраструктуры.

Основными параметрами аутсорсингового сотрудничества являются передача на сторону только непрофильных функций фирмы, обязательное наличие договора и срок его действия не менее года.

### **Глава 1.2 Аутсорсинговая компания — история возникновения**

Аутсорсинговые компании трансформировались из агентств по подбору кадров, когда расширили сферу предлагаемых услуг в кадровом обеспечении предприятий и учреждений. Произошла эта метаморфоза в середине прошлого столетия в странах запада, где бизнес стал нуждаться в услугах сторонней рабочей силы.

Для чего используют аутсорсинг

Сторонние фирмы для выполнения работ привлекаются обычно в следующих случаях:

1. Компания небольшая, и содержать собственные обслуживающие подразделения или отдельных специалистов дороже, чем нанимать на стороне. Либо часть функций фирмы требуют периодических разовых работ, которые проще заказать у сторонних специалистов.
2. В крупной компании наличие большого количества собственных непрофильных подразделений, не приносящих прибыли, плохо отражается на общей отчетности (это существенно, например, если акции компании размещены на бирже).
3. Фирма не может тратить большие средства на непрофильные функции, неконкурентоспособна на рынке труда по некоторым специальностям, поэтому испытывает постоянные проблемы с поиском персонала.
4. Компании требуется сократить расходы на фонд оплаты труда или просто сократить персонал.
5. Государственной или муниципальной организации нужно достичь определенного уровня средней заработной платы (за счет вывода на аутсорсинг низкооплачиваемых функций – клининговых, например, – увеличивается средний показатель заработной платы по учреждению).

### **Глава 1.3 Плюсы и минусы аутсорса**

**К главным плюсам аутсорсинга отнесем следующие:**

1. Сокращение затрат на фонд оплаты труда. Для многих организаций это ключевой фактор в принятии решения о переводе тех или иных процессов на аутсорсинг. Уменьшается объем документооборота, сокращаются отчисления компании во внебюджетные фонды, не нужно платить сотрудникам премии и бонусы. Бывают ситуации, когда компании аутсорсинг выгоден даже в случае превышения стоимости сторонних услуг над своими расходами на персонал. Например, если нужно показать резкий рост эффективности (отношение расходов на персонал к получаемой прибыли) в отдельно взятый период или выполнить привходящие требования учредителя – по численности работников или по средней зарплате в организации.
2. Сокращение социальных обязательств. Сотрудникам аутсорсинговой компании не нужно оплачивать отпуска, больничные, предоставлять различные льготы и

преференции (например, указанные в коллективном договоре), не требуется обязательно доводить их зарплату до МРОТ, не нужно вовремя перечислять налоги в ФНС и так далее. Всё это теперь головная боль аутсорсера.

3. Возможность сосредоточиться на основной деятельности, не тратя управленческие ресурсы на непрофильные виды. Это важно, если у компании разветвленная структура, и требуется поддерживать одинаковые стандарты во всех подразделениях.

4. Возможность повысить качество получаемых услуг. Это актуально для компаний, у которых есть проблемы с привлечением квалифицированных кадров на отдельные позиции – например, из-за невозможности обеспечить достойную зарплату. Аутсорсинговой компании, для которой это направление деятельности – основное, проще предоставить сотруднику хорошие условия – зарплату, обучение, повышение квалификации. В результате компания-заказчик получает качественные услуги по адекватной стоимости.

5. Возможность быстро реорганизовать бизнес: компания может в короткие сроки отказываться от сотрудничества с одними аутсорсинговыми партнерами и заключать соглашения с другими. Не требуются процессы найма, увольнения и перевода значительного количества персонала, сопряженные с большими временными затратами.

### **Недостатки аутсорсинга**

Помимо очевидных преимуществ передача отдельных функций сторонней компании несет в себе и возможные проблемы, особенно если пустить процесс на самотек.

- Рост расходов – стоимость услуг внешних компаний может расти, меняется структура расценок, увеличиваются либо сокращаются объемы услуг, и если не уделять этому достаточно внимания, может оказаться, что первоначальные расчеты эффективности аутсорсинга в новых условиях уже некорректны. То же самое может произойти, если на сторону будет передано сразу несколько функций: контролировать расходы нужно по всем направлениям.
- Падение качества оказываемых услуг – если в роли мерчендайзеров аутсорсинговая фирма будет раз за разом присылать торговой сети плохо обученных мигрантов, это неизбежно отразится на доходах основного бизнеса. Если юрист низкой квалификации проиграет несколько судебных процессов, это может обернуться разорением компании. К подбору партнеров для

аутсорсинга необходимо относиться очень внимательно.

- Нарушение конфиденциальности. В отличие от собственных сотрудников, на которых вы можете повлиять непосредственно, поручиться за сохранность конфиденциальных данных в сторонней организации нельзя. Вероятность утечки информации от аутсорсинговых юристов или бухгалтеров имеется всегда. От проблем спасут жесткие условия договора в отношении конфиденциальности. А можно просто оставить сотрудников, владеющих такими сведениями, в штате.
- Попадание в чрезмерную зависимость от аутсорсера. Если в вашем городе недостаточно высокая конкуренция между профильными компаниями, и вам приходится соглашаться на единственное подходящее предложение, контрагент это почувствует и вполне может ослабить требовательность к своим сотрудникам, а вы никак не сможете на это повлиять.

## **Глава 2. Мой личный опыт работы в аутсорсинговой компании**

### **Глава 2.1 Собеседование**

Летом я работал в одной компании такого плана. Как наёмный сотрудник я выезжал на разные точки, где есть магазины одежды. В моих обязанности входило: развеска одежды, установление ценников и сенсоров на товар. При собеседовании (которое сложно назвать собеседованием в классическом понимании, по факту эта была презентация компании) мне предоставили договор, я его подписал. Самое странное, что мне не дали копию договора, а на самом собеседовании меня торопили с изучением договора. Всё это сделано, чтобы работники не уволились в первый же день. К дополнению ко всему вышеперечисленному меня удивил тот факт, что наша работа не записывается в трудовую книжку. То есть нельзя мне иметь опыт работы в 6 лет, работая с 17, к окончанию университета.

### **Глава 2.2 Мои смены**

Первый день был для меня не привычен всё же первый день на первой работе. Мы делали как раз то, что я описал в главе 2.1. На удивление я заметил одну вещь. В коллективе, где большую часть были парни, которые работают в магазинах одежды спортивной специальности был более добродушен, чем тот, где преобладали девушки. В плане интересности всё не так уж и радужно. Надоедает делать одно и то же

### **Глава 2.3 Перспективы работы**

Оклад был небольшой: 90 рублей в час, то есть 14400 в месяц (если работать пять дней в неделю). Можно эту сумму увеличить до 105 рублей в час, если купить медкнижку. Однако это недостаточно для того, чтобы жить, а не выживать. К тому же, нет явных перспектив в перевод обычного трудяги в офисы компании, где зарплата больше и удобств немало.

## **Заключение**

Подводя итоги, хочу сказать, что открывать аутсорсинговую компанию выгодно открывать из-за незаполненной рынка и из-за того, что это очень востребованного. Мы узнали, что наличие аутсорса сокращает затраты на фонд оплаты труда и социальных обязательств. Однако мы попадаем под зависимость к аутсорсинговой компании

В качестве временной работы аутсорс подойдет. На постоянку нет из-за низких зарплат и отсутствия перспектив.

## **Список литературы**

1. <https://finans-bablo.ru/outsorsingovaya-kompaniya-cto-eto-takoe-prostymi-slovami-kak-otkryt-outsorsingovuyu-kompaniyu.html#b1> Сайт по финансовому просвещению

2. <https://leaderg.ru/staty/outsorsingovaya-kompaniya-na-sovremennom-rynke/>

Кадровая компания «Leader group»

3. <https://myrouble.ru/outsourcing/#i> Финансовый блог