

Королева Ирина Владимировна

### **К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ**

В статье раскрывается понятие и дается обзор системы факторов конкурентоспособности фирмы. Из всей совокупности названных факторов выделяется аутсорсинг. Основное внимание акцентируется на месте, экономическом содержании, видах и рисках аутсорсинга в условиях современной российской экономики. При этом среди основных видов аутсорсинга автор особо выделяет финансовый и производственный аутсорсинг.

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/1/2012/7/18.html](http://www.gramota.net/materials/1/2012/7/18.html)

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

Источник

### **Альманах современной науки и образования**

Тамбов: Грамота, 2012. № 7 (62). С. 63-67. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/1.html](http://www.gramota.net/editions/1.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/1/2012/7/](http://www.gramota.net/materials/1/2012/7/)

### **© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [almanac@gramota.net](mailto:almanac@gramota.net)

большого, чем раньше, внимания к себе со стороны правления ВСПК. Все это в обстановке жесткого снижения цен, рационализации аппарата - началось сокращение инструкторов - культурников (их ведь всего проще сократить), а в Моспромсоюзе произошла даже ликвидация культпросветподотдела [Там же, № 4, с. 19].

В соответствии с ростом культпросветработы в промышленной кооперации возросли и средства, затрачиваемые на нее. В 1926 году в среднем на одного кустаря союза тратили 11,7 копеек в месяц, в 1927 год - 14 коп. Общий рост культфондов представлялся в следующем виде: на 1 апреля 1926 года по 22 союзам отчислено 84,282 руб. 26 копеек, на 1 февраля 1927 г. по 38 союзам - 253,981 руб. и 84,000 на кустарно-ремесленное образование [Там же, с. 95]. Однако практика составления и расходования культфондов продолжала оставаться пестрой. Постановление собрания уполномоченных ВСПК об отчислениях с оборота, как правило, полностью в жизнь не проводилось, т.к. средства артелей и союзов были небольшие.

Шел процесс формального насаждения везде и всюду культкомиссий и разных пунктов массовой работы. Поэтому многие культпросветительные мероприятия были «искусственными», безрезультатными. Да и культработники «представляли собой сплошной образчик бюрократизма, ограничивающейся лишь посылкой инструкций, планов и т.д., не считая нужным хотя бы изредка посещать артели [Там же, № 9, с. 20].

Организация и методика всякой работы находится в полной зависимости от условий, в которых она протекает. В отношении промышленной кооперации эти условия вполне исчерпывающе определялись эпитетом - «кустарная». Тем самым возникла насущная потребность в профтехнических, инструкторских школах, курсах подготовки и переподготовки низовой сети (артелей), создания местных музеев, в организации домов кустарей и клубов с постоянными выставками изделий и образцов, хорошей технической книге, своей газете и т.д. Совокупность этих функций промкооперации и составляла круг ее культурно-просветительной деятельности. Тем не менее общая культурная отсталость, отсутствие достаточного количества кадров, средств приводили к формальному подходу в решении данной важной задачи.

#### Список литературы

1. Арватов Б. И. Искусство и производство: сборник статей. М.: Пролеткульт, 1926. 132 с.
2. Вестник промышленной кооперации: орган Всекопромсоюза. 1923. № 3-4; 1926. № 6-7, 10; 1927. № 1, 4, 5-6, 9; 1928. № 3.
3. Воронов В. С. О крестьянском искусстве: избранные труды. М.: Советский художник, 1972. 350 с.
4. Государственный архив Орловской области (ГАОО). Ф. 305. Оп. 1.
5. ГАОО. Ф. 418. Оп. 1.
6. Культурная жизнь в СССР. 1917-1927: хроника. М.: Наука, 1975. 768 с.
7. Культурное строительство в СССР. 1917-1927. М.: Наука, 1989. 383 с.
8. Кустарная промышленность и промышленная кооперация РСФСР: сборник материалов. М.: Издательство ВСНХ РСФСР Всекопромсоюза, 1929.
9. Кустарная промышленность СССР: сборник статей и материалов. М.: ВСНХ СССР, 1925. Вып. 1.
10. Кустарь. М.: Орган Московского губернского союза кустарно-промышленной и производственно-трудовых артелей и их объединений, 1921.
11. Кустарь-кооператор. М.: Орган Московских губернских кооперативных промышленных союзов, 1925.
12. Луначарский А. В. Десять лет культурного строительства в стране рабочих и крестьян. М. - Л.: Госиздат, 1927. 135 с.
13. Милютин В. П. Современная кооперация и ее задачи. М.: НК РКИ, 1925. 56 с.
14. Центральный государственный архив народного хозяйства (ЦГАНХ). Ф. 480. Оп. 1.

УДК 330.101.542

#### Экономические науки

*В статье раскрывается понятие и дается обзор системы факторов конкурентоспособности фирмы. Из всей совокупности названных факторов выделяется аутсорсинг. Основное внимание акцентируется на месте, экономическом содержании, видах и рисках аутсорсинга в условиях современной российской экономики. При этом среди основных видов аутсорсинга автор особо выделяет финансовый и производственный аутсорсинг.*

*Ключевые слова и фразы:* конкурентоспособность фирмы; факторы конкурентоспособности фирмы; экономическое содержание аутсорсинга; формы общественного разделения труда; основные виды аутсорсинга; аутсорсинг бизнес-процессов; финансовый аутсорсинг; производственный аутсорсинг; риски аутсорсинга.

**Ирина Владимировна Королева**, к.э.н., доцент  
Кафедра микроэкономики  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Koroleva7irina@mail.ru

#### К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ<sup>©</sup>

Проблема повышения конкурентоспособности фирмы лежит в основе проблемы конкурентоспособности современной российской экономики. Это утверждение имеет под собой логическое основание: конкурентоспособность экономической системы страны не может не быть обусловлена конкурентоспособностью

слагающих ее элементов. Задача сохранения и укрепления рыночных позиций российских фирм становится еще более актуальной в условиях вступления нашей страны в ВТО: существенно возросший допуск на наш внутренний рынок иностранных фирм значительно обострит конкурентную борьбу на нем. Кроме того, особую актуальность вышеозначенной задаче придает современная ситуация затухающего мирового экономического кризиса. В этих условиях значимость повышения конкурентоспособности фирмы имеет особое значение: становится насущной проблемой и задачей первостепенной важности. Все это актуализирует теоретическое изучение факторов конкурентоспособности фирмы.

Конкурентоспособность фирмы можно определить, как её способность победить в конкуренции, как возможность занять выгодное положение на рынке и получить преимущество над соперниками. В современной экономической литературе конкурентоспособность фирмы представляется как некий симбиоз целого ряда факторов: её финансового состояния, используемых производственных мощностей и технологий, качества продукта, уровня обслуживания потребителей (в том числе предпродажного и послепродажного), величины цен (а значит и издержек), репутации, организационной структуры и др.

Особую популярность в современной экономической литературе имеет подход, согласно которому все факторы конкурентоспособности фирмы делятся на две группы по критерию способности фирмы влиять на них: 1) внешние факторы, возможность влияния на которые у фирмы минимальны; 2) внутренние факторы, максимально зависящие от руководства фирмы. В связи со второй группой названных факторов представляет интерес рассмотрение такого относительно нового для российской экономики явления как аутсорсинг. Представляется, что его использование в практической деятельности субъектов российской экономики может существенно способствовать повышению их конкурентоспособности.

Термин «outsourcing» означает буквально «внешний источник». Поэтому под аутсорсингом в широком смысле этого слова понимается осуществление каких-либо функций предприятия (фирмы) за счет внешних источников. К таким функциям относятся, например, работа компьютерной сети, управление персоналом, маркетинг, бухгалтерский учет, юридическая служба, реклама, строительные-монтажные работы, логистика, охрана, и др. Выведение этих функций за пределы предприятия, перепоручение их осуществления сторонним исполнителям и составляет смысл аутсорсинга. Вследствие этого выделились его два основных вида: ИТ-аутсорсинг и аутсорсинг бизнес-процессов (BPO - *Business Process Outsourcing*). Среди ВПО особое место занимают финансовый и производственный аутсорсинг.

Финансовый аутсорсинг (аутсорсинг финансовых функций) в современной экономической литературе часто трактуется лишь как бухгалтерский аутсорсинг. Более правильным является понимание финансового аутсорсинга как передачи любых функций, осуществление которых требует принятия решений в области финансов и налогообложения. Исходя из этого, в сферу финансового аутсорсинга попадает не только ведение бухгалтерского учета, но и, например, оптимизация налогообложения (налоговое планирование) и обслуживание экспортно-импортных операций (таможенный аутсорсинг).

Производственный аутсорсинг предполагает передачу какой-то части существующей цепочки производственного процесса (или всей цепочки) стороннему производителю. Кроме того, в рамках аутсорсинга этого вида, возможен вариант передачи части имущества фирмы сторонней компании-исполнителю, с последующим взаимодействием с ней на основе соответствующего контракта.

Почему фирма прибегает к производственному аутсорсингу? Что это ей дает? Во-первых, фирма получает возможность сосредоточиться на основных процессах своего производства. Во-вторых, способствует разработке инноваций, обеспечивающих ей конкурентные преимущества. В-третьих, помогает усилить гибкость производства, осуществить перестройку производственного процесса и дифференциацию выпускаемой продукции.

Анализ современной экономической литературы позволяет определить суть аутсорсинга как *двуединого процесса одновременного разворачивания дезинтеграции и тесного взаимодействия (интеграции) независимых предприятий на контрактной основе*. Предприятия (фирмы), освобождаясь от груза непрофильных активов, вспомогательных и обслуживающих производств и т.д., тем не менее, не перестают нуждаться в их существовании и результатах их деятельности. Со своей стороны, отпочкованным от материнских компаний и выведенным «на вольные хлеба» аутсорсерам требуются заказчики. Отсюда - стремление к интеграции обособленных экономических субъектов.

Кроме того, представляется возможным продолжить цепочку «интеграция → дезинтеграция → интеграция → дезинтеграция → интеграция ...» в силу существования цикличности экономических процессов и волнообразности экономического развития.

Под вертикальной дезинтеграцией в современной экономической литературе понимается процесс противоположный интеграции: производство полуфабрикатов или составных частей (узлов) конечного продукта на отдельных независимых фирмах. Представляется возможным дополнить перечень производимого за пределами предприятия (фирмы) рядом услуг производственного назначения, которые могут быть названы «выполнение некоторых производственных функций». Основой этого процесса является хорошо известные нам явления - общественное разделение труда и вытекающая из него разворачивающаяся специализация производства, целью которых является минимизация издержек и рост производительности труда. А, в свою очередь, процесс углубления разделения труда стимулируется разворачиванием НТП.

Другой стороной рассматриваемой медали является общественная кооперация труда, выдвигающая требование согласования действий отдельных хозяйствующих субъектов по обмену результатами своего труда ради

достижения максимума эффекта (прибыли) каждым из них, но уже на качественно иной, контрактной основе. Таким образом, аутсорсинг представляется особым подвидом *единичного* общественного разделения труда.

Форма единичного общественного разделения труда - явление, рождающее многообразие форм своего практического воплощения в реалиях современной экономики. При этом, в абсолютном большинстве случаев, имеется в виду разделение труда в рамках отдельного предприятия. Особенностью же аутсорсинга является то, что по своей природе (отпочковавшиеся части единого целого) и по характеру осуществления деятельности (выполнение задач, вспомогательных, но необходимых) - это единичное или внутрифирменное разделение труда (бухгалтерия, юридический отдел, автотранспортный цех и т.д.), а по совокупности организационных признаков - самостоятельная специализированная фирма. А это уже ни что иное, как форма *частного* общественного разделения труда.

Поэтому представляется возможным считать аутсорсинг **новой, промежуточной формой между формами частного и единичного общественного разделения труда**. И в известной схеме, раскрывающей взаимодействие общественного разделения труда и общественной кооперации труда, ей можно отвести соответствующее место (Рис. 1).

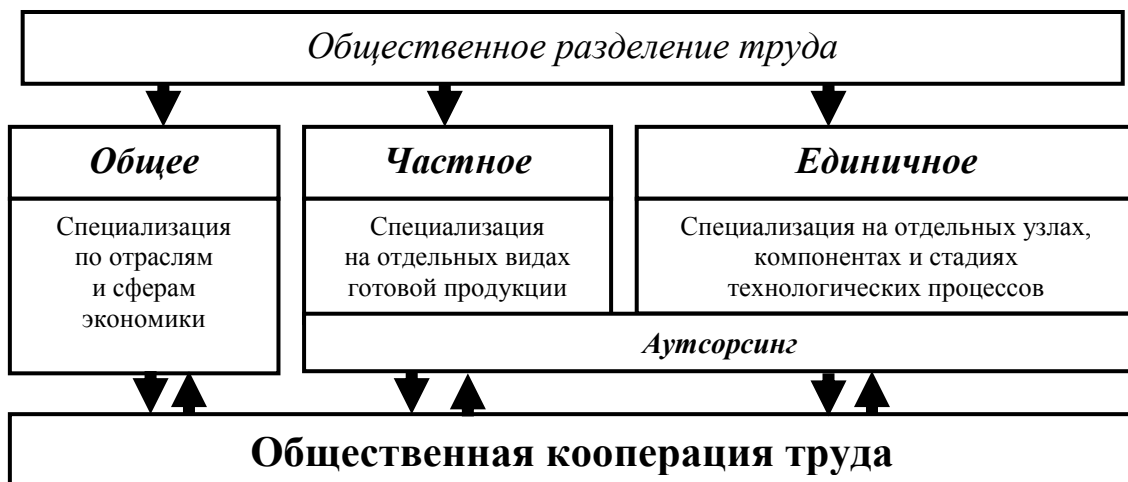


Рис. 1. Формы общественного разделения труда

Общественное разделение труда углубляется и расширяется, подстёгиваемое набирающим силу НТП, а практика рыночной экономики даёт новые формы организации производства. Поэтому, вполне логично представить ситуацию, при которой, крупные и успешные аутсорсеры часть своих производственных забот захотят переложить на плечи «товарищей по цеху», дав этим миру новую форму (или разновидность) общественного разделения труда и новую форму организации производства - «аутсорсинг аутсорсинга». Так, практика экономической жизни уже даёт ростки аудита и консалтинга аудиторских фирм, занимающихся финансовым аутсорсингом.

Как уже отмечалось, аутсорсинг бизнес-процессов на практике предполагает два основных варианта: 1) «выдавливание» низкоэффективных активов за пределы предприятия (фирмы); 2) передачу стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса. Что означает для фирмы каждая из них?

Во-первых, «выдавливание» низкоэффективных активов за пределы предприятия означает для данного предприятия освобождение от так называемого «чемодана без ручки», когда бросить жалко, а нести тяжело. Это оздоравливающий и стимулирующий процесс. В результате делегирования второстепенных функций аутсорсерам и сосредоточения ресурсов на основном виде деятельности предприятия, даёт возможность последнему сконцентрировать своё внимание на качестве, ассортименте и объёме основной производимой продукции, развитии технологий и НИОКР. Всё это, в конечном итоге выливается в рост прибылей. Однако здесь фирме следует быть очень осторожной и действовать по принципу «семь раз отмерь, а один - отрежь».

Современное предприятие имеет в своём составе активы, существенно различающиеся по своей эффективности. Вся совокупность активов предприятия может быть условно разделена на профильные, определяющие его профиль, и непрофильные, второстепенные. Первые, являясь объектом постоянной заботы и внимания, нуждаются в повышении их эффективности. «Выдавить» их - это часто означает создать серьёзную опасность для предприятия: опасность потери бизнеса. Современная действительность (в том числе и российская) свидетельствует о реальности данной опасности. Практики в один голос заявляют о недопустимости передачи профильных активов на аутсорсинг.

Что же касается непрофильных активов, то их определённая часть, может быть оценена как низкоэффективные и нуждающиеся в реструктуризации (деструктуризации). Именно они могут стать в дальнейшем объектом аутсорсинга. К признакам непрофильных активов, подлежащих реструктуризации относят:

- отвлечение на них больших затрат времени и средств предприятия;
- себестоимость непрофильной продукции выше цены рыночных аналогов;
- отсутствие существенной связи с основным производством;
- низкое качество непрофильной продукции;
- слабая динамика непрофильного производства;
- высокая рыночная цена на данный вид активов;
- необходимость существенных инвестиций в непрофильное производство.

Часто на практике всем этим критериям соответствует совокупность функций предприятия, включаемых в категорию финансового аутсорсинга. Так, ряду средних и мелких предприятий непосильно дорого держать в своем штате бухгалтера, налогового или таможенного брокера. Кроме того, именно эти функции являются не главными для большинства этих предприятий, а требуют больших затрат для их осуществления. И, наконец, качество работы «своего» специалиста часто оставляет желать лучшего. Совокупность названных «плюсов» существенно повышают уровень конкурентоспособности фирмы.

Второй составляющей аутсорсинга, как было упомянуто выше, является передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса. Ожидаемый результат этого действия представляет собой некий набор положительных эффектов: сокращение совокупных издержек производства; повышение качества выполнения вынесенных во вне бизнес-функций; увеличение величины активов предприятия производственного назначения; повышение устойчивости и конкурентоспособности предприятия, и, как результат, - увеличение объема получаемой экономической прибыли. В конечном итоге речь опять идет о повышении конкурентоспособности фирмы.

Понятно, что снижение издержек производства в результате использования аутсорсинга может быть достигнуто, только если данную услугу дешевле купить, чем производить самому. Аутсорсинг может позволить значительно сократить расходы фирмы-заказчика:

- 1) Оплачивается только реально отработанное время работника.
- 2) Аутсорсер распределяет задачи разного уровня сложности между специалистами разного уровня квалификации: услуги высококлассных специалистов стоят значительно дороже аналогичных услуг специалистов среднего уровня квалификации.

Однако на практике прямая экономия издержек достигается далеко не всегда. Существует целый ряд рисков, приводящих к удорожанию использования аутсорсинга. И современная практика ежедневно расширяет их перечень. Рассмотрим некоторые из них.

Как уже отмечалось, фирма-заказчик изначально предполагает, что производитель внешней услуги осуществляет выполнение своих функций *дешевле и качественнее*. Это объясняется, прежде всего, узкой специализацией и эффектом масштаба деятельности аутсорсера. Однако, повышение качества выполнения вынесенных на аутсорсинг бизнес-функций или частей бизнес-процесса можно ожидать только в том случае, если аутсорсер является признанным профессионалом в данной области, обладающим квалифицированным персоналом и новейшими техникой и технологиями. А это, в свою очередь, автоматически повышает стоимость его услуг и может свести на нет ожидания её выгоды для заказчика. Образующийся «порочный круг» или спираль «цена-качество» может привести к невыгодности аутсорсинга для определённой категории фирм. Очевидно, что в данную категорию попадают прежде всего российские предприятия малого и среднего бизнеса.

Качество выполнения услуг аутсорсером в условиях российской действительности тоже вызывает определенные сомнения. Несовершенство законодательной базы и не проработанность организационных механизмов позволяют сегодня ряду недобросовестных участников рынка аутсорсинга игнорировать интересы заказчиков их услуг, допускать оппортунистическое поведение. Это находит выражение в различных видах ненадёжности выполнения работ и злоупотреблений доверием клиентов. Проблема усугубляется тем, что для проверки качества оказываемой аутсорсером услуги, предприятию нужно привлечь независимого специалиста в данной области деятельности. А это влечет дополнительные расходы на аутсорсинг и делает его менее выгодным, а порой и совсем не выгодным.

Кроме того, существует реальная опасность объединения аутсорсера с аудитором. Выявление данного факта требует отказа со стороны фирмы от услуг того или другого, а чаще всего того и другого одновременно. А это влечет дополнительные расходы средств и времени на привлечение других контрагентов. Вместе с тем, несвоевременное выявление этого сговора чревато еще большими потерями для фирмы. Поэтому изначально, до передачи какой-либо функции на аутсорсинг, фирма должна учесть данный риск посредством организации службы контроля. А это, несомненно, приводит к дополнительным транзакционным издержкам.

Следующая группа рисков связана с передачей прав собственности на оборудование и помещения от фирмы-клиента аутсорсеру, а также переводом его персонала. Речь идет, по мнению известного специалиста в области аутсорсинга Хейвуда Дж. Брайана, о необходимости включения в контракт стратегии выхода. Суть любой стратегии выхода заключается в обеспечении возможности выйти из отношений контракта без потерь. В данном случае фирма должна оговорить в контракте с аутсорсером возврат или материальную компенсацию потери передаваемой собственности и персонала в случае расторжения контрактных отношений. А это возможно при тщательной предварительной проработке контракта, привлечения соответствующего уровня специалистов, что опять же влечет рост транзакционных издержек фирмы.

Вообще, составлению контракта с потенциальным аутсорсером фирма должна уделить максимум внимания. Это продиктовано не только изложенными причинами, но и существованием большого количества других рисков, например:

- 1) Возможность банкротства или поглощения фирмы-заказчика или фирмы-аутсорсера.
- 2) Фирма-заказчик или аутсорсер могут претерпеть коренные изменения (расширение или сворачивание деятельности).
- 3) Возможны сбои в работе заказчика или аутсорсера.
- 4) Недостаточный уровень квалификации и (или) лояльности внешнего персонала может быть причиной некачественного выполнения работ.
- 5) Коммерческие риски.

Тщательный анализ всей совокупности рисков до составления контракта и продуманная система «противовесов» в ходе его разработки - необходимые условия успешности работы фирмы на основе аутсорсинга. Обосновать необходимость и оценить возможности его использования в каждом конкретном случае - задача, требующая привлечения квалифицированных специалистов. В конечном итоге, дополнительные расходы, связанные с этим, окупятся повышением уровня конкурентоспособности, фирмы.

Таким образом, в результате рассмотрения всех основных аспектов данной темы можно сделать следующие выводы:

- 1) Аутсорсинг - новая форма общественного разделения труда.
- 2) Аутсорсинг - современная и эффективная форма организации производства (деятельности), способная существенно повысить конкурентоспособность фирмы.
- 3) Анализ его очевидных преимуществ, заключающихся в снижении издержек фирмы-клиента, повышении качества и сокращения сроков выполнения работ, с параллельным анализом его рисков позволяет оценить необходимость и возможность его использования в каждом конкретном случае.
- 4) Скрупулезный учет всех «за» и «против», тщательная подготовка контракта - обязательные условия работы фирмы в условиях аутсорсинга.

#### Список литературы

1. Аксенов Е., Альшулер И. Аутсорсинг: 10 заповедей. М.: Питер, 2009. 462 с.
2. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Днепропетровск: БББ, 2007. 252 с.
3. Портер М. Конкурентное преимущество. М.: Альпина, 2006. 715 с.
4. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2003. 496 с.
5. Сысов В. А. Факторы конкурентоспособности предприятия: подходы и составляющие // Экономические науки. 2010. № 12 (73). С. 283-287.
6. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. М.: Вильямс, 2004. 175 с.

УДК 316.752

#### Социологические науки

*В статье поднимается вопрос о содержании понятия «интеллигенция», которое было бы применимо не только в узко-историческом контексте и не сводилось бы исключительно к профессиональной принадлежности и уровню образования. Автор акцентирует внимание на проблеме ценностей, носителем которых является интеллигенция как творческая элита и которые способствовали бы не разрушению общества утопическими проектами, а его дальнейшему созиданию и развитию.*

*Ключевые слова и фразы:* ценности; интеллигенция; творческая элита; онтологические основания ценностных приоритетов.

**София Альбертовна Кудрина**, к. филос. н., доцент

*Кафедра философии*

*Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова*

*sofia-kudrina@mail.ru*

#### К ВОПРОСУ О ПОНЯТИИ «ИНТЕЛЛИГЕНЦИЯ» И ЕЕ РОЛИ В ОБЩЕСТВЕ<sup>©</sup>

Существует множество толкований понятия «интеллигенция», которые сложно собрать в одно дискуссионное поле, поскольку они делятся между собой по совершенно разным основаниям, а если рассматриваются в аксиологическом аспекте, то ассоциируются порой с абсолютно противоположными ценностями. Среди признаков интеллигенции можно встретить и приверженность к заимствованным либеральным ценностям, и принадлежность к людям интеллектуального труда, и наличие духовно-нравственного стержня... Интеллигенцию