

Надежно, качественно, удобно

Любой бизнес состоит из множества основных и вспомогательных операций, которые необходимо осуществлять для функционирования предприятия. Сегодня в обиходе многих компаний появилась такая статья затрат, как аутсорсинг.

Алена ВЛАДИМИРОВА

Аутсорсинг (от англ. outsourcing – использование внешних источников) – это выполнение сторонней организацией определенных задач, бизнес-функций или бизнес-процессов, обычно не являющихся частью основной деятельности компании, но необходимых для полноценного функционирования бизнеса.

Если присмотреться внимательно к мировой и российской практике, то мы увидим, что многие компании уже давно стали прибегать к помощи аутсорсинга. Он позволяет повысить эффективность выполнения определенных функций предприятия. Практика аутсорсинга помогает компаниям решить проблемы функционирования и развития в рыночной экономике путем сокращения издержек, ускорения адаптации к условиям внешней среды, улучшения качества продукции и услуг, уменьшения рисков. Компания-заказчик может, используя аутсорсинг второстепенных функций, сконцентрироваться на тех, которые свойственны именно ей, на своей специфике. В отличие от субподряда, аутсорсинг – это стратегия управления компанией, а не просто вид партнерского взаимодействия. Он предполагает определенную реструктуризацию внутрикорпоративных процессов и внешних отношений компании, передачу в управление профессиональному подрядчику не только непрофильных функций предприятия, но и всех связанных с ними активов. Смысл перехода на аутсорсинг заключается в эффективном управлении структурой расходов предприятия при повышении качества услуг.

Мировой опыт показывает, что грамотная и рациональная реализация всех, без исключения, бизнес-процессов в работе компании встречается крайне редко. Высокое качество конечного продукта или услуг, а также минимизация их стоимости достигаются за счет узкой специализации на отдельных группах процессов. В условиях экономии кадровых и финансовых ресурсов предприятиям выгоднее закрывать непрофильные отделы и подразделения, так как за счет этого они получают возможность целенаправленно и эффективно развивать приоритетные направления своей деятельности.

Компании, решившиеся на аутсорсинг, достигают роста уровня качества своей продукции или услуг благодаря концентрации управленческих усилий и финансовых ресурсов на профиль-



ной деятельности. Это, в свою очередь, увеличивает дополнительные продажи и прибыли, которые в конечном итоге значительно превышают затраты на аутсорсинг. Таким образом, аутсорсинг снижает издержки обслуживания бизнес-процесса и снимает дополнительную нагрузку с HR-отдела и бухгалтерии. Используя аутсорсинг, компании также не тратят время и ресурсы на обучение персонала, его поиск, содержание и повышение квалификации. Все это сегодня уже есть и в Кузбассе. В частности, кемеровская компания «Неотранс» предлагает своим клиентам уникальную услугу, не часто оказываемую в России, но распространенную в странах Западной Европы, – **транспортный аутсорсинг**.

Преимущество данной услуги заключается в том, что одна компания может заменить транспортный отдел или отдел транспортной логистики предприятия, отдел снабжения, бухгалтеров, диспетчеров, медиков, механиков. Такая замена позволяет не только сэкономить на заработной плате и содержании собственного автопарка, но и значительно снизить издержки. Первое, чем руководствуется управляющее звено, переходя на аутсорсинг транспортных услуг – это оптимизация затрат предприятия на управление автопарком с сопутствующим повышением качества предоставляемых услуг.

Возникает вопрос: зачем нужна какая-то крупная компания, которая обслуживает профессионально, с новым суперсовременным автопарком, с соблюдением всех требований безопасности, если можно нанять кого-то, кто на старой развалюхе отвезет нас в два раза дешевле, да еще и с водителями расплатится «черным налом»?

По словам Александра Бруя, генерального директора ООО «УК «Неотранс»: «Аутсорсинг транспортных услуг в России и в Кузбассе получает все большее распространение. В постперестроечное время каждое предприятие имело большое количество подразделений, в том числе и транспортные структуры, но в конечном итоге это не приводит ни к чему хорошему: структура получается большая и неповоротливая, неработающая. Многие предприятия пытаются выделять транспорт в отдельные дочерние компании, но при этом, все затраты продолжают лежать на самой компании. Например, приобретение транспорта занимается именно она. И получается, что главная цель не достигается – экономии от выделения подразделения не получается, затраты никуда не деваются.

Если сравнивать затраты предприятия на содержание собственного автотранспортного подразделения с затратами на услуги аутсорсинга, то

нельзя сказать, что это всегда дешевле. Мы работаем с крупными угольными компаниями. У угольщиков есть огромный опыт работы с большим количеством транспортных подрядчиков. Но работа на аутсорсинге, в отличие от просто подряда на транспортные услуги, подразумевает юридически закреплённые договорные обязательства, которые неукоснительно соблюдаются. Мы не можем отказаться предоставить транспорт по какой-либо причине, потому что последуют штрафные санкции. Разница между услугами аутсорсера и частного предпринимателя в том, что это и есть головная боль самого заказчика: он должен найти замену, если это необходимо, в некоторых случаях обеспечить топливом, провести за свой счет передислокацию автотранспорта. В нашем случае у заказчика таких проблем не возникает.

Вот и получается, что нанять на перевозку мелкого перевозчика у которого нет ни базы, ни стояночных боксов, ни медкабинета, может

новой бизнес передается в руки профессионалов. А это прежде всего – вопрос инвестиций, когда нет необходимости отвлекать деньги из основного производства. Это и качественное преобразование самого процесса, сокращение затрат на управление этим процессом, что положительно сказывается на его стабильности. Транспортный аутсорсинг – это новый подход в формировании корпоративного автопарка предприятия, при котором корпоративный транспорт формируется за счет специализированной аутсорсинговой компании, в том числе по схеме долгосрочной аренды автомобилей.

«Как происходит передача транспортных услуг на аутсорсинг? – рассказывает генеральный директор ООО «УК «Неотранс» Александр Бруй. – Если у заказчика есть существующее транспортное подразделение, мы берем в аренду транспорт, объекты недвижимости, набираем людей к себе в штат. То есть, вся нагрузка

производство, особенно на больших предприятиях.

Сейчас у нас порядка 500 единиц автотранспорта, из них пассажирского – около 350. Приrost парка появляется за счет новых проектов, новых заказчиков, когда необходимо приобрести дополнительный транспорт. Сегодня мы качественно изменили состав автопарка. Это постоянная программа, которая осуществляется во время всего срока работы с заказчиком. Транспорт приобретается под конкретные условия перевозки для определенного клиента. Для любых условий мы предоставляем соответствующий транспорт. Заказчика не интересует, что происходит в транспортном подразделении. Все это наши проблемы, мы выполняем условия договора вне зависимости от собственных обстоятельств».

Географический охват компании «Неотранс» очень большой – вся Западная Сибирь и Забайкалье. Это множество автопарков, ко-



и дешевле, а вот гарантии, что все будет сделано как надо – нет. Аутсорсинг – вещь не дешевая, но по факту получается экономия затрат за счет оптимизации, профессионального управления и решения инвестиционных задач».

Профессиональный аутсорсер знает, как оптимизировать затраты на обслуживание транспорта и извлечь выгоды с помощью грамотного управления процессами. Это экономия средств, оптимизация организационно-штатной структуры, состава автопарка, обеспечение оптимальных маршрутов и быстрых ремонтов, грамотное использование техники без простоев, внедрение специального программного обеспечения для контроля работы транспорта. Когда управление осуществляется центральными структурами предприятия, проблемы в таких сферах, как снабжение, решаются неделями и месяцами. Цель аутсорсера – делать всё в срок, минимизируя затраты. Кроме того, угольные предприятия обычно основательно автоматизируют основные бизнес-процессы, а с транспортом работают по старинке, без специального программного обеспечения, позволяющего в он-лайн режиме отслеживать все процессы, учитывая количество и маршруты перевозок, расход топлива, ремонты. Безусловная выгода для заказчика – повышение качества услуг.

Таким образом, получается, что положительные моменты аутсорсинга в том, что не ос-

ка ложится на нас. В течение некоторого времени мы выводим из оборота технику, которая не подлежит эксплуатации, и заменяем ее на новую, необходимую заказчику. Люди, которые были заняты в этом процессе, переходят в наш штат – от управленцев, ИТР до водителей.

В выборе техники мы отдаем предпочтение технике отечественного производства, потому что она наиболее подходит к решению наших задач, хотя у нас есть также опыт эксплуатации и машин импортного производства.

Сейчас вводится очень много изменений, касающихся пассажирского транспорта. С 2011 года становится обязательной наличие системы GPS-контроля работы транспорта. Для заказчика, у которого основной бизнес не пассажирские перевозки, а, например, уголь, делать значительные вложения в оснащение транспорта для перевозок – невыгодно. Для нас же это инструмент контроля нашего основного бизнеса, мы это внедряем, и это нам выгодно.

Аутсорсинг выгоден с той точки зрения, что обновление автопарка для предприятия – всегда проблема и большие затраты. В нашем случае предприятие это не волнует – мы обновляем все сами. Экономия видна в пересчете на единицу продукции, поскольку с заказчика снимаются косвенные затраты на ее

которые могут очень быстро передислоцироваться в соответствии с потребностями заказчика. В принципе заказчик должен правильно и вовремя заказать услугу и оплатить ее, все остальное ложится на плечи аутсорсера.

В компании говорят, что главный принцип работы – это безопасность и надежность. Безопасность – это новый исправный транспорт, эксплуатирующийся по всем нормам, подлежащий жесточайшему контролю процесса. Надежность – выполнение услуги вне зависимости от внешних обстоятельств.

Об успешности выполнения этого принципа говорит опыт работы «Неотранса» с большими угольными компаниями: с СУЭК компания работает с 2008 года, с 2010 года сотрудничает с «ЕвразХолдингом», с 2011 года – с «Кузбасской топливной компанией». В сутки компания перевозит порядка 5 тысяч человек, работающих на угольных предприятиях Кузбасса. ■



www.neotrans.su