

УДК 339.92

**АНАЛИЗ РЫНКА АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

© 2010

Е.В. Никифорова, доктор экономических наук, профессор, директор
Института финансов, экономики и управления

И.Ю. Леденева, соискатель

Тольяттинский государственный университет (Россия)

Ключевые слова: аутсорсинг внешнеэкономической деятельности; эффективность аутсорсинга; имущества аутсорсинга.

Аннотация: В статье рассмотрен анализ рынка аутсорсинговых услуг внешнеэкономической деятельности, дана классификация организаций, предоставляющих услуги аутсорсинга внешнеэкономической деятельности, согласно их позиционированию на рынке.

Принципиально новым продуктом на рынке услуг является аутсорсинг внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Аутсорсинг ВЭД - это передача всех технических процессов, связанных с импортной закупкой или реализацией на экспорт, сторонней компании - исполнителю. Прямое следствие такого подхода - высвобождение ресурсов (финансовых, кадровых, временных) фактического владельца импортного/ экспортного товара, которые могут быть направлены на развитие бизнеса [1].

Аутсорсинг ВЭД призван повысить общую эффективность хозяйствования экономических субъектов по сравнению с чисто рыночной формой хозяйствования. Участники аутсорсинговой системы для повышения эффективности заменяют обычную рыночную сделку купли-продажи аутсорсингом - более сложной формой экономической организации.

Долгосрочные взаимоотношения в рамках аутсорсинга ведут к созданию эффективных механизмов распределения риска в условиях недостаточной информации. При этом возникает дилемма: или появляются дополнительные транзакционные издержки, связанные с заключением контракта, но при этом снижаются риски или же сохраняется чисто рыночный уровень рисков, но не растут транзакционные издержки. Таким образом, при переходе на аутсорсинг нужно учесть рост транзакционных издержек.

Аутсорсинг ВЭД включает предоставление множества услуг: предварительное исследование рынка, поиск и привлечение клиентов, выбор и формирование наиболее эффективных товаров сбыта, проведение предконтрактных переговоров (презентация продукта, прайс-лист), получение оптимального коммерческого предложения, составление внешнеторгового контракта, организация поставки и таможенного оформления товара; сбор информации по претензиям клиента и другие.

В настоящее время организации, предоставляющие услуги аутсорсинга ВЭД можно разделить на следующие группы, представленные в таблице 1, согласно их позиционированию на рынке.

К первой группе относятся компании, которые занимаются предоставлением аутсорсинговых услуг в области ВЭД и позиционируют себя либо как консалтинговая компания, либо как аутсорсинговая, но чаще всего предоставляют данные услуги комплексно. Компании были образованы сравнительно недавно и изначально их главная специализация – продвижение и продажа товара на новые рынки. Доставка и таможенное оформление товара, осуществляется на основе договоренности с компаниями групп 2, 3, 4 в зависимости от возможности, ресурсов и целей компании

В тоже время напряженной конкуренции между данными компаниями не прослеживается, у каждой есть свой сегмент рынка и своя география деятельности.

Данную группу можно разделить на подгруппы: специализации только в области аутсорсинга ВЭД и специализации в области различных видов аутсорсинга, помимо ВЭД (бизнес-планирование, бухгалтерские услуги, аудит, консалтинг ВЭД и другие)

Ко второй группе относятся транспортно - экспедиторские компании, осуществляющие доставку и таможенное оформление товара. Вторая группа может сотрудничает с 1, 2 и 4 группами

К третьей группе относятся компании «таможенный брокер». Компании включены в Реестр таможенных брокеров (представителей) с гарантированной суммой обеспечения уплаты таможенных платежей 50 млн. рублей. Главное направление деятельности данных компаний – услуги таможенного брокера, осуществляющего таможенное оформление товара на всей территории Российской Федерации. Некоторые из перечисленных компаний, такие как: Группа компаний «московский

Таблица 1. Организации, предоставляющие услуги аутсорсинга ВЭД.

Группы	Примеры
1) Аутсорсингово или консалтинговые компании	SCCL«Ruscomerz»; Профессиональные Комплексные Решения» (ПКР), Intersolution, ООО «Специализированная внешнеторговая компания «Спецпродэкспорт»; ОАО «Российское Агентство поддержки малого и среднего бизнеса» (РАПМСБ); ООО «Компаньон»; «VVG профессиональный аутсорсинг ВЭД»; ООО «ВЭД - аутсорсинг».
Компании «Таможенный брокер»	Группа компаний «московский брокер»; Группа компаний ТрансБалт, в состав которой входит ООО «С.В.Т.С. - Легион Северо-Запад»; ООО «Брокер Сервис»; ООО «Континент»; ЗАО СТТ Брокер; ЗАО «Юнитрейд»; ООО СДГ «Транзит»
Транспортно-экспедиторские компании	FreeLines; VseCargo; KLARIN; «ТРАНСЭТ-АВТО»
Логистические операторы с полным комплексом услуг ВЭД (или транспортно-экспедиторские компании с полным комплексом ВЭД)	ЗАО «Smart Logistic Group» (SLG) ; ООО Кустоди; ООО «Альянс Капитал»; So logistics major group, Prime Services internation, Secom logistics; ХК Логопром

брокер»; ЗАО «Юнитрейд» в связи с накопленным опытом, стали так же использовать новую услугу – аутсорсинг ВЭД, однако специализации остается прежней и потому они могут либо частично конкурировать с 1 группой, либо сотрудничать с 1, 2 группой.

Рынок логистики динамично развивается и некоторые из перечисленных компаний уже можно отнести к категории 2, например компания ООО «Моби-Центр». Изначально компания позиционировала себе как «таможенный брокер», затем стала осуществлять международные перевозки любым видом транспортом, а так же аутсорсинг ВЭД и в настоящее время - ООО «Моби-Центр»: логистический оператор с полным комплексом услуг ВЭД.

Логистические операторы с полным комплексом услуг ВЭД (четвертая группа) осуществляют международные морские перевозки, автомобильные международные перевозки грузов, интермодальные и мультимодальные международные перевозки, морские перевозки, предоставляет услуги таможенного брокера, таможенное оформление грузов, товаров, импорта и экспорта, новую услугу - аутсорсинг ВЭД, а так же дополнительные услуги: сертификация, страхование, лицензирование. Они могут сотрудничать с компаниями 1,2,3, если их интересы совпадают либо конкурировать с ними, если работают в одних географических рамках.

Опираясь на статистику по импортно-экспортным операциям по Самарской области, представленной в таблице 3 можно утверждать, что за последние годы увеличилось количество компаний, осуществляющих внешнеэкономические операции.

Самарская область является одним из наиболее значимых участников внешнеторговой деятельности Российской Федерации и входит в первую десятку регионов РФ по экспорту-импорту товаров. На начало 2011 г. торгово-экономические связи в регионе осуществляли 829 участников ВЭД, причем количество физиче-

ских лиц в их составе сокращается, а число юридических лиц только за последний год увеличилось на 7% . Структура участников ВЭД приведена в таблице 2.

Крупнейшими предприятиями - экспортерами Самарской области в 2009 году являются ЗАО «ЮКОС-Транссервис», ОАО «АВТОВАЗ», ОАО «Тольяттиазот», ОАО «Куйбышевазот», ОАО «Финансово-инвестиционная компания «Новафининвест», ОАО «Самарский металлургический завод», ЗАО «Самара-Нафта».

Основными импортерами выступают ОАО «АВТОВАЗ», ЗАО «Таркетт», ОАО «Кондитерское объединение «Россия», ОАО «Самарский металлургический завод», ФГУП ГНПРКЦ «ЦСКБ – Прогресс», ЗАО «Джи Эм – АВТОВАЗ». Их доля в экспортно-импортных операциях составила 55%.

Для многих компаний содержать внешнеэкономический отдел в условиях экономической неопределенности не выгодно. Наличие собственных специалистов по ВЭД в процессе экономического подъема являлось в какой-то степени имиджевым показателем во взаимоотношениях с иностранным партнером. Во многих, даже небольших компаниях выстраивалась схема осуществления внешнеэкономических сделок с разделением на отделы закупок, логистики, таможенного оформления. В данное время на первую ступень выходит экономическая эффективность. В связи с этим многие компании переводят такой непрофильный вид деятельности как ВЭД на аутсорсинг.

Основные причины применения аутсорсинга ВЭД представлены на рисунке 1.

Наряду с положительными результатами использования аутсорсинга существует проблема возникновения отрицательного эффекта, который может привести организацию к непоправимым негативным последствиям.

Основные причины неудач от перехода к аутсорсин-

Таблица 2. Структура участников ВЭД в Самарской области.

Участники ВЭД	2010 г.		2011 г.		2010 г., % к 2011 г.
	Количество, ед.	Уд. вес, %	Количество, ед.	Уд. вес, %	
Юридические лица	642	78	688	83	107
Физические лица	172	22	141	17	82
Всего	814	100	829	100	102

гу ВЭД представлены на рисунке 2.

Выбор организацией поставщика аутсорсинга ВЭД представляется одним из наиболее сложных и важных процессов.

Процесс выбора страны заказчиком аутсорсинговых услуг для международных аутсорсинговых отношений должен включать ряд последовательных этапов:

- определение ключевой цели и адекватных средств ее достижения;
- сбор, обработка и анализ статистической информации о странах потенциальных поставщиков;
- оценка преимуществ / недостатков страны для целей аутсорсера ;
- окончательный выбор страны.

В мирохозяйственной среде наиболее значимыми факторами, определяющими выбор иностранного поставщика аутсорсинговых услуг, являются: во-первых, уровень навыков и опыта партнера и уровень издержек; во-вторых, отсутствие языковых барьеров, изменений в кадровом составе предприятия; наличие опыта работы в данной области, в-третьих, коммерческая составляющая проекта (цена, уровень снижения издержек, порядок расчетов и т.д.), спектр и качество предлагаемых услуг, отраслевая компетентность, производственная и научная база, внутрикорпоративная культура. [3]

Процесс жизненного цикла аутсорсинга ВЭД, включает пять основных взаимосвязанных этапов:

- 1) анализ целесообразности и возможности осуществления аутсорсинга;
- 2) выбор странового направления;
- 3) выбор зарубежного поставщика услуги и способов взаимодействия с ним;
- 4) контрактное оформление взаимоотношений контрагентов и переход на аутсорсинговое взаимодействие ;

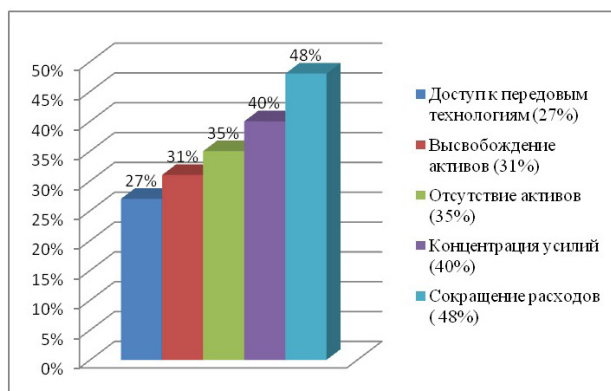


Рис. 1. Основные причины применения аутсорсинга ВЭД.

5) мониторинг исполнения принятых сторонами обязательств и соответствия полученных результатов прогнозируемым.

По мнению экспертов, понимание большинством игроков рынка необходимости аутсорсинга и экономической выгоды от его использования в Россию неизбежно придет, и этому будет способствовать ряд факторов: к 2010-2012 закончится формирование сразу нескольких логистических сетей крупных игроков рынка, а, значит, появятся логистические операторы с охватом большей части территорий страны ; промышленные и торговые компании постепенно переходят от интенсивного к экстенсивному росту, а значит, больше внимания будет уделяться издержкам производства и качеству продукции и услуг; ситуация в стране стабильна, следовательно, расширяется горизонт планирования и появляется тенденция к увеличению сроков партнерских соглашений; наблюдается общемировая тенденция к консолидации усилий на профильном бизнесе, поэтому основные функции будут активнее передаваться на аутсорсинг ВЭД.

При самом оптимистическом подходе, к 2012-му году доля аутсорсинга ВЭД в общей структуре логистического рынка России составит 40-45% или 61-68 млрд. дол.[4].

Аутсорсинг позволяет компании-заказчику экономить расходы и значительно снизить трудоёмкость и затраты на процесс закупки и доставки товара так как:

- 1) позволяет сосредоточить внимание на развитии основного вида деятельности;
- 2) эта форма дает возможность организации использовать современные системы, технологии и высококвалифицированные профессиональные ресурсы, которые в противном случае для нее недоступны;
- 3) позволяет сокращать издержки, к примеру появ-

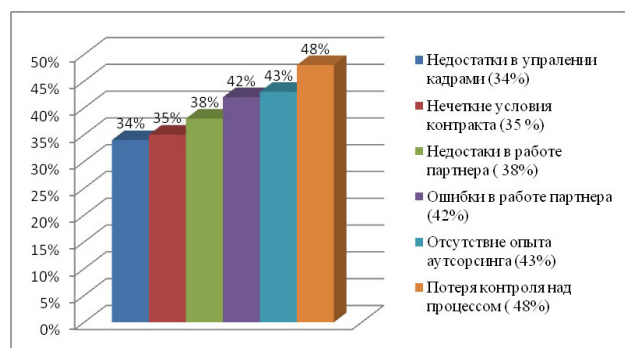


Рис. 2. Основные причины неудачного аутсорсинга ВЭД.

ляется возможность перенести затраты в статью расходов на оплату услуг, переложить ответственность на исполнителя в случае обнаружения каких-либо нарушений, ведение делопроизводства на опытных сотрудников в соответствии с нормами российского законодательства, возможность сосредоточиться на основном бизнесе;

4) предоставляет возможность сокращения капитальных вложений;

5) позволяет устранить противоречие между численностью трудовых ресурсов фирмы и цикличной потребностью в них;

7) повышается конкурентоспособность фирмы;

8) увеличивается стоимость компании.

На сегодняшний день услуга аутсорсинга ВЭД является наиболее востребованной для компаний: осуществляющих оптовую и розничную торговлю иностранными товарами; использующих в производстве импортные сырье и материалы; продающих продукцию собственного производства за рубеж (экспорт).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и Аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента: учебное пособие – 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.

2. Мезинова, И. А. Международный аутсорсинг и его роль в повышении конкурентоспособности Российских компаний в мирохозяйственной среде: автореф. дис. канд. эконом. наук / И.А. Мезинова – Р.: Изд-во Ростов. гос. эконом. ун-та, 2009. – 151 с.

3. Минасьян, М.Р. Использование аутсорсинга в международных экономических отношениях : автореф. дис. канд. эконом. наук: защищена / М.Р. Минасьян М.: Изд-во Моск. гос. у-та между. отн-й 2009. - 179 с

4. <http://www.rzd-partner.ru/press/2008/02/27/320049.html>

5. Федоренко Р.В. Развитие аутсорсинга услуг в таможенной сфере: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05. - М., 2008 – 169 с.

ANALYSIS OF THE OUTSOURCING MARKET OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

© 2010

E.V. Nikiforova, doctor of economics science, professor, director of Institute of the finance, economy and managements

I.Y. Ledeneva, applicant

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: outsourcing of foreign economic activity; effectiveness of outsourcing; the benefits of outsourcing.

Annotation: The article presents an analysis of the market of outsourcing services of foreign economic activity, the classification of organizations that provide outsourcing of foreign economic activity, according to their positioning in the market.

УДК 338.24

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ

© 2010

Л.А. Сосунова, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Коммерция и логистика»

Е.А. Серпер, кандидат экономических наук, докторант
Самарский государственный экономический университет

Ключевые слова: методические подходы; инновации; инновационная деятельность.

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы управления инновационно-инвестиционной деятельностью в дорожном строительстве.