

аутсорсинг

www.kommersant.ru

Четверг 10 марта 2005 №41 (№3125 с момента возобновления издания)

Развитие IT-отрасли и вместе с ней бизнес-технологий наконец-то превратилось в дело государственной важности. В марте на рассмотрение Госдумы планируется внести законопроект о создании особых зон для высокотехнологичных предприятий — так называемых технопарков. И уже 1 марта в Госдуме состоялись первые парламентские слушания «О формировании законодательной базы, обеспечивающей опережающее развитие отрасли информационно-коммуникационных технологий». Однако в процессе прохождения идеи через инстанции и ведомства «парки» могут превратиться в «зоны».

Открыто по техническим причинам

Россия строит новые зоны

Тенденции

Условия для работы головой

Как всегда, своего рода сигналом для разработки законодательной базы и создания технопарков послужило заявление Владимира Путина. Выступая на совещании по проблемам информационных технологий, в начале года проведенном Мининформсвязи в Новосибирском Академгородке, президент заявил однозначно: «Технопаркам быть». Неожиданное внимание президента к IT, видимо, объясняется впечатлениями от предновогодней поездки в Индию, в ходе которой он посетил технопарк в городе Бангалор.

По мнению экспертов Минэкономразвития, технопарки — это ограниченные участки территории, отличающиеся от обычных производственных зон ориентацией на выпуск высокотехнологичной продукции. В США технопарки создавались как по инициативе компаний, так и по указанию правительства отдельных штатов. Интересно, что при этом наиболее известные и успешные технопарки были созданы без прямого участия государства. Среди них технопарк «Силиконовая долина» неподалеку от Стэнфордского университета (Калифорния), «Бостонский маршрут 128», расположенный рядом с Массачусетским технологическим институтом и Гарвардским университетом, парк Северной Каролины, созданный рядом с Университетом Дюка и Университетом Северной Каролины.

Основное требование, предъявляемое к работающим в технопарке компаниям, — научные исследования и разработки должны проводиться в области высокотехнологичных производств. Как правило, в технопарке работают небольшие компании, которые после становления начинают самостоятельную жизнь на более широких просторах.

Но на начальном этапе работать в технопарках инновационным компаниям выгодно. Здесь созданы все условия для того, чтобы работать головой, не заботясь о рутине бизнеса. Компании получают в аренду производственные и офисные помещения по льготной цене, пользуются современным лабораторным оборудованием и вычислительными

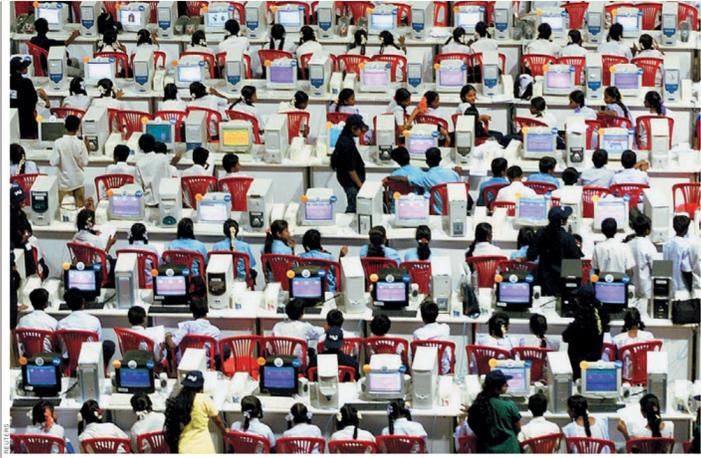
мощностями. Также они могут рассчитывать на услуги консультантов, технологическую экспертизу изобретений, составление бизнес-планов, содействие в получении займов и т. д. Значительная экономия достигается и за счет использования централизованных служб технопарка: секретарских услуг, компьютерной техники и ПО, библиотек.

Десять квадратных километров льгот

Минэкономразвития предлагает рассматривать ситуацию шире, не фокусируясь только на информационных технологиях. Согласно законопроекту, предложенному министерством, в России будут создаваться не технопарки, а два вида особых экономических зон (ОЭЗ): промышленно-производственные и технико-внедренческие.

В первых предполагается развивать «промышленное производство высокой степени переработки», вторые будут заниматься «созданием и внедрением в производство научно-технической продукции». Какие виды деятельности подпадают под эти определения, сказать сложно. Однако ограничения Минэкономразвития в законе прописало четко: «На территории ОЭЗ не допускается добыча и переработка полезных ископаемых, ломопереработка; производство и переработка продукции черной и цветной металлургии (за исключением производства особо чистых металлов и сплавов, соединений и изделий из них, материалов для электроники)». Отказав в предпочтениях металлургам, министерство оказалось благосклонно к российским автопромышленникам. Несмотря на то что в ОЭЗ запрещены производство и переработка подакцизных товаров, для легковых автомобилей и мотоциклов сделано исключение.

Особые экономические зоны будут работать в течение 20 лет, после чего в обязательном порядке будут закрываться. Площадь промышленно-производственной зоны ограничена 10 кв. км. За время своей деятельности в них компании должны вложить в развитие бизнеса не менее €10 млн (не менее €1 млн за первый год). Поскольку в технико-внедренческих зонах масштабно производство как



таковое не предусматривается, территория им отводится поменьше (не более 2 кв. км), но зато и финансовый «входной планки» нет. Для регулирования деятельности ОЭЗ Минэкономразвития предлагает создать отдельное федеральное агентство. А управлять каждой зоной будет территориальный орган, действующий по принципу «одного окна».

Оборудовать ОЭЗ будут за счет государственных средств. По плану Минэкономразвития, ориентировочная стоимость создания инфраструктуры в каждой промышленно-производственной зоне составит €57,2 млн, в технико-внедренческой — €10,6 млн. Завлечь компании в особые экономические зоны государство планирует, во-первых, налоговыми льготами — снижены будут налог на прибыль, налог на имущество организаций, земельный налог. Для компаний, работающих в технико-внедренческих ОЭЗ, предусматривается налоговая льгота и по ЕСН — основному для них налогу. Во-вторых, режимом свободной таможенной зоны — ввезенные для использования внутри ОЭЗ товары и оборудование не облагаются налогом.

«Радуят изменения в части налоговых льгот для IT-компаний, работающих в технопарках (прежде всего снижение ставки ЕСН до 14%). Но нельзя забывать и об основной функции технопарка — предоставлении качественной и доступ-

ной по цене инфраструктуры, необходимой для ведения бизнеса. Для бизнеса, которым занимается «Рекофст», это прежде всего оборудованные офисные помещения и каналы связи (телефония, интернет). К сожалению, пока не приходится говорить о том, что в России есть технопарки в том виде, в каком они должны быть. Есть проекты и планы, будем надеяться, что они воплотятся в жизнь», — отмечает Александр Егоров, генеральный директор компании «Рекофст».

Однако концепция Минэкономразвития и замена технопарков на ОЭЗ не совсем устраивает Мининформсвязи. Представители министерства недовольны тем, что широкая трактовка понятия «технопарк» не учитывает нужды IT-компаний, в частности, законопроект не решает проблему возврата НДС при экспорте ПО за рубеж. А по мнению представителей некоммерческого партнерства разработчиков программного обеспечения «Руссофт», включается в себя 75 компаний разработчиков ПО, крайне важно сохранить равные налоговые условия для компаний, расположенных как в технопарках, так и за их пределами. Поскольку в IT-парках смогут разместиться не более 15% от существующих компаний, это может привести к коррупции.

Яблоко раздора
Если закон об особых экономических зонах будет принят, не-

предложило развернуть пилотные ОЭЗ в Новосибирской и Ленинградской областях, в Подмосковье, а также в Нижегородской области. Власти последней уже активно интересуются проектом. Однако еще не построенный технопарк уже вызвал раздоры. Как ранее сообщал «Ъ», правительство Нижегородской области выделило под технопарк 45 га земли недалеко от Сарова — города ядерщиков, в котором расположены научные лаборатории компании Intel.

Однако на строительство технопарка претендуют и другие площадки: Нижегородский государственный университет и ЗАО «Завод имени Петровского». А Минэкономразвития и вовсе предлагает местным властям сначала поучаствовать в конкурсе на право постройки технопарка, где Нижегородская область должна доказать свою конкурентоспособность. И вновь проектом интересуются крупные компании — одним из инвесторов проекта (помимо Intel, конечно) намерена стать АФК «Система», в последнее время активно развивающая свой IT-бизнес.

Получается, что технопарки из уютных парков, где инновационные технологии превращают знания в капитал, могут в российских реалиях мутировать и превратиться в «экономические зоны», контролируемые крупными компаниями.

Впрочем, для некоторых компаний технопарки — это единственно возможный способ выжить и сохранить научный потенциал. Для этого они предлагают объединяться. Валерий Митрофанов, генераль-

ный директор Научно-исследовательского центра электроники и вычислительной техники (НИЦЭВТ): «В свое время в НИЦЭВТе работало 7 тыс. сотрудников, занимающихся разработками в области высоких технологий. В начале 90-х годов НИЦЭВТ потерял свое значение как головная организация по созданию ЕС ЭВМ и был на грани банкротства. Руководству пришлось пойти на структурные преобразования, чтобы отдать долги. В результате предприятие заработало, но нераспороченные подразделения пришлось распустить, а площади сдать в аренду коммерческим организациям. Среди них, например, есть колбасная фабрика и водочный завод».

Сегодня в НИЦЭВТе вновь работают над проблемами высоких технологий, восстановлено производство, есть и госзаказ, хотя число сотрудников уменьшилось до 600 человек. И год назад на собрании акционеров мы приняли решение о создании технопарка. Реализуя это решение, НИЦЭВТ намерен объединиться с профильными компаниями-арендаторами в ассоциацию, не только предоставив хозяйственную инфраструктуру, но и образовав вместе с ними единый научно-производственный комплекс. Мы постараемся найти средства и организационные возможности для активной инновационной деятельности, поиска и вращивания перспективных научных идей и технических решений».

константин прокшин
Продолжение темы см. на стр. 28

26
страница

Связи по расчету
Стоит ли передавать на аутсорсинг имидж компании

26
страница

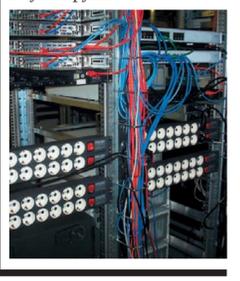
«Наш девиз — накормить всю страну»
Легко ли заниматься аутсорсингом в России

28
страница

Догнать Китай
Станет ли Россия лидером офшорного программирования

28
страница

Банки для гигабайтов
Отдавать ли свой сервер в чужие руки



О компании «КорпусГрупп»

Компания «КорпусГрупп» - лидер в сфере производственно-хозяйственного аутсорсинга в России. Уникальный опыт, накопленный Компанией с 1991 года, позволяет нам предложить диверсифицированный пакет услуг на уровне международных стандартов.

Услуги

- эксплуатация объектов недвижимости
- профессиональная уборка помещений и территорий
- промышленное питание
- управление транспортом
- обслуживание удаленных объектов (remote sites)
- управление гостиничными комплексами

«КорпусГрупп» в цифрах

- №1 в России*
- на рынке с 1991 года
- 22 региональных представительства
- 10 000 сотрудников
- 210 клиентов

География деятельности

Стратегия компании - интенсивное региональное развитие. «КорпусГрупп» успешно внедряет принцип сетевого обслуживания. Наши сетевые Клиенты - ЛУКОЙЛ, «Сибнефть», РУСАЛ, SUN Interbrew и Philip Morris.

* В сфере производственно-хозяйственного аутсорсинга.

Используйте наш опыт в своих интересах

Центральный офис «КорпусГрупп»
+7 (095) 748 66 86
regions@corpugroup.ru
www.corpugroup.ru

Модель для развитых

Что мешает развитию аутсорсинга в России

Тенденции

На Западе, особенно в США, аутсорсинг стал привычным явлением. Эту модель используют все компании — от мала до велика. Российский аутсорсинг пока только набирает обороты — количество компаний-лидеров, получивших эффект от этой модели, пока не набрало «критической массы». Развитие аутсорсинга мешают в том числе и психологические причины — немногие готовы отдать часть своего бизнеса в чужие руки.

В США использование аутсорсинга стало привычным для компаний еще в 2002–2003 годах. Немало этому способствовало развитие IT-аутсорсинга и популярность офшорного программирования. В конце 90-х годов прошлого столетия аутсорсинг был необычным способом вести дела — немногие инновационные компании отваживались на подобный риск. Но всего за несколько лет эта модель набрала «критическую массу» сторонников и доказала свою эффективность. Аутсорсинг стал настолько привычным для американских компаний, что те, кто его не использует, чувствуют себя белыми воронами. «Убирайся с рынка или используй аутсорсинг», — мрачно шутят американские бизнесмены. Другой альтернативы для компаний нет.

Накопленный за эти годы опыт показал: компания, использующая аутсорсинг, меняется сама, меняются работающие в ней люди. Для того чтобы эффективно сотрудничать со сторонними сервис-провайдерами, компания должна изменить свои бизнес-процессы. Для внутренней перестройки компании требуется примерно полтора года. В этот период времени использование аутсорсинга может быть даже невыгодным, но по прошествии этого срока модель становится эффективной.

Наиболее активно используют аутсорсинг крупные компании с численностью персонала более тысячи человек. Обычно это компании, работающие в инноваци-

онных секторах (IT, телеком), или зрелые компании «традиционной экономики», работающие на конкурентных рынках — в финансовом секторе, в сфере обслуживания. Так, компания Nokia еще с 2001 года сотрудничает с Hewlett-Packard. HP осуществляет управление IT-инфраструктурой и корпоративной информационной системой Nokia. Размер годового контракта — около \$100 млн.

Основной мотив для крупных компаний — концентрация на основном бизнесе. И аутсорсинг дает куда больший эффект, нежели чем постоянные реорганизации и сокращения появляющихся как грибы новых отделений и департаментов. Помимо этого использование аутсорсинга для крупных публичных компаний — вопрос прозрачности. Планировать и контролировать расход средств, которые тратятся на оплату услуг стороннего сервиса, значительно легче, чем оценивать затраты, размытые по нескольким собственным департаментам. При этом улучшаются и другие финансовые показатели, которые влияют на стоимость акций и оценку эффективности бизнеса, например отношение прибыли к численности персонала или стоимости активов.

Аутсорсинг для средних по размеру компаний (до тысячи человек) — это прежде всего снижение расходов и повышение эффективности за счет использования опыта профессионалов. Зачастую компании передают некоторые бизнес-процессы внешним исполнителям, поскольку просто не в состоянии быстро найти специалистов необходимой квалификации и эффективно осуществлять эти процессы самостоятельно.

Российские компании, перенимая западный опыт управления, не обошли вниманием и аутсорсинг. Интерес к этой модели возник несколько лет назад, но применение ее использования в России пока слишком мало. Как и на Западе, локомотивом аутсорсинга выступает сфера информационных технологий. По данным исследова-

тельской компании Market-Visio/EDC, около половины компаний так или иначе используют IT-аутсорсинг. Однако критическая масса для развития аутсорсинга в России пока не набрана — у компаний перед глазами нет примера лидеров, успешно использующих эту схему. У крупных компаний (а это прежде всего нефтяная отрасль и металлургия) есть еще немало других способов для сокращения издержек, в ряд которых аутсорсинг не является наиболее эффективным. Средние компании останавливаются на этом — поскольку рынок услуг не развит, сервис-провайдеры не могут обеспечить низкую цену на услугу за счет оборота.

«В России не так много компаний, оказывающих специализированные услуги и имеющих необходимые ресурсы для оказания высококачественных услуг. Поэтому они могут требовать высокую плату за услуги. Кроме того, затраты на ведение бизнеса, связанного с оказанием специализированных услуг, непосредственно зависят от масштаба деятельности компании. В России же аутсорсинг еще не достиг такого уровня развития, при котором специализированные компании — поставщики услуг могли бы получать существенную экономию от масштабов деятельности и, следовательно, снижать стоимость своих услуг для клиентов. Стоимость услуг также зависит от уровня развития компании — поставщика услуг. Если компания недостаточно развита, то клиент несет трансакционные издержки и издержки, связанные с координацией работы, которых она бы избежала в случае выполнения бизнес-процессов собственными силами», — считает Мишель Мур, партнер отдела консультационных услуг по управлению эффективностью бизнеса компании PricewaterhouseCoopers.

И наконец, развитию аутсорсинга мешают причины психологического характера — отдать бизнес-процесс на аутсорсинг для многих руководителей означает открыть свои уязвимые места или, того хуже, признаться в неопытности вопроса.

константин прокшин