

АУТСОРСИНГ ИМ В ПОМОЩЬ

КРУПНЫЕ КОМПАНИИ ВСЕ ЧАЩЕ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА АУТСОРСИНГ — УСТУПАЮТ ЧАСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ ИЛИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СТОРОННИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ. ПРИЧЕМ РЕЧЬ МОЖЕТ ИДТИ КАК О БУРЕНИИ НЕФТЯНЫХ СКВАЖИН, СТОИМОСТЬЮ МИЛЛИОНЫ РУБЛЕЙ, ТАК И ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ПИТАНИЯ СОТРУДНИКОВ И КЛИРИНГОВЫХ УСЛУГАХ.



БЫВШАЯ «ДОЧКА» «БАШНЕФТИ» ТЕПЕРЬ НОСИТ НАЗВАНИЕ «ТАРГИН» И НЕ ПЕРЕСТАЕТ ЗАНИМАТЬСЯ ПРИВЫЧНЫМ ДЕЛОМ

сложно говорить о средней температуре по больнице, поскольку сферы деятельности компаний, работающих в сегменте b2b, очень сильно отличаются». «К примеру, клининговых компаний очень много, и это очень насыщенный рынок со сложной структурой конкуренции. Но есть и компании, которые предоставляют какие-то уникальные услуги, в которых заинтересован только один или несколько заказчиков. В данном случае конкуренция не высока, но очень велика зависимость от одного или нескольких крупных клиентов», — полагает эксперт.

Не отстает от «Башнефти» в плане сотрудничества с аутсорсинговыми компаниями ОАО «Белорецкий металлургический комбинат». Генеральный директор Виктор Камелин рассказал, что предприятие сотрудничает с компаниями, работающими в области энергетики, грузоперевозок, общественного питания, клирингу и так далее. «Мы довольны сотрудничеством. Все возникающие проблемы решаются в рабочем режиме», — отметил господин Камелин. При этом, топ-менеджер признается, что в Белорецке «на этом рынке конкуренция слабо развита». «Как только на этом рынке появится серьезная конкуренция, и тарифы на услуги будут привлекательными для предприятий, объемы сотрудничества с аутсорсинговыми компаниями возрастут», — уверен он. Впрочем, топ-менеджер готов отдавать на аутсорсинг не все производственные функции. «На сегодняшний день можем с уверенностью сказать, что все направления, непосредственно связанные с действующим производством, будут оставаться в структуре самого комбината. Возьмем, к примеру, автоперевозки. Все перевозки автомобильным транспортом, обеспечивающие производственный процесс, мы отдавать не собираемся, а вот что касается доставки товароматериальных ценностей, готовой продукции, то эту услугу мы покупаем на рынке», — отметил он.

В «Башкирской генерирующей компании» (дочернее общество ОАО «Интер РАО ЕЭС»), где на аутсорсинг отданы сферы питания и клиринга части помещений, пока не готовы передавать функции, связанные с производством. «Мы довольны сотрудничеством со своими внешними партнерами. Никаких проблем во взаимоотношении не возникает», — признаются в БГК. — Тем более, что всех их мы выбирали на конкурентной основе, в ходе прозрачных закупочных процедур». В компании не исключают, что со временем функций, переданных на аутсорсинг, станет больше. «Например, клиринг производственных площадей, но только после соответствующего экономического обоснования целесообразности передачи этой функции на аутсорсинг», — заявили в пресс-службе БГК. Другой «перспективной» темой для сотрудничества в компании называют работы по ремонту и обслуживанию оборудования. Но подойти к этому вплотную в БГК готовы только после его максимального обновления.

Эксперты уверены, что рынок аутсорсинга будет развиваться. «С учетом того, что сектор производства в России сейчас развивается не столь динамично как ранее, то в целом рост консалтинга также не имеет тех показателей роста, что были прежде. При этом необходимо отметить, что такие направления, как маркетинг, разработка стратегий и IT-консалтинг по-прежнему наиболее динамично развивающиеся направления в аутсорсинге (более 25% роста к показателям 2013 года)», — считает Александр Вейцман. А Дмитрий Баранов предвидит дальнейшую успешность работы нефтесервисных компаний. «Пока в мире будут добывать нефть, будут существовать и нефтесервисные компании. Без них нефтяникам никуда, как, впрочем, и нефтесервисные компании без нефтедобычи окажутся не у дел», — подвел итог эксперт. ■

БУЛАТ БАШИРОВ

Российские компании все чаще сбрасывают в себя функции, которые могут выполнить контрагенты со стороны. За рубежом это называется аутсорсингом. Термин прижился и в наших евро-азиатских широтах. Есть спрос — будет и предложение. По мнению члена совета директоров девелоперской компании «Стройинвестпоаз» Максима Раевского, существует несколько причин, почему компании идут на аутсорсинг. «Во-первых, это выгодно для обеих сторон. Подрядчик, как правило, специализируется на той услуге, которую оказывает, и поэтому может предложить очень конкурентоспособные условия — как по цене, так и по качеству», — полагает господин Раевский. С ним согласен ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов: «У каждой компании свои причины передачи части работ на аутсорсинг. Но несколько общих причин можно назвать. Во-первых, это делается для снижения расходов компании. Во-вторых, это могут делать потому, что уровень компетенций самой компании в какой-либо области может быть ограниченным и лучше передать выполнение этих работ компании, которая специализируется на той или иной деятельности. В-третьих, это может делаться в случае, когда какие-то услуги компании нужны не на постоянной основе, а разово».

Компания «Башнефть» давно сотрудничает с аутсорсинговыми предприятиями. На их плечах лежат клиринговые услуги, организация питания работников нефтеперерабатывающих заводов, охрана объектов компании. Однако самый крупный подрядчик, говорят в «Башнефти», — компания «Таргин». Она специализируется на бурении и обслуживании скважин, проектировании и изготовлении нефтепромыслового оборудования и так далее. В свое время «Таргин», тогда еще «Башнефть-сервисные активы», была «дочкой» «Башнефти», но потом компания была

продана «материнской» «АФК Системе». При этом сотрудничества с «Башнефтью» не прекратила. «В настоящее время многие крупные холдинги создают инсорсинговые компании. По сути это аутсорсинговая компания, которая связана с материнской компанией и работает на группу компаний, попутно (если это возможно) оказывая услуги на рынке. По такой схеме были организованы ЗАО «Сбербанк-Технологии» — российская IT-компания, на 100% принадлежащая ОАО «Сбербанк России» и входящая в IT-блок Сбербанка и ЗАО «Гринатом» — многофункциональный общий центр обслуживания госкорпорации «Росатом», — привел примеры Александр Вейцман. Минусом такой формы взаимодействия, считает эксперт, может являться то, что если инсорсинговая компания не находится в конкурентной среде и является единственным поставщиком, то «качество услуг может со временем существенно снизиться». «Разорвать договор с такой компанией существенно сложнее, в силу внутрикорпоративных связей», — полагает господин Вейцман. В «Таргине» подобных опасений не испытывают. Кроме «Башнефти» она сотрудничает с «Роснефтью», «Славнефтью», «Лукойлом», «Татнефтью» и другими нефтедобывающими компаниями. «Внутренние сервисы не развиваются или существенно медленнее развиваются, чем сторонние. Ведь конкуренция порождает новые подходы, двигает отрасль. У внутренних сервисов стимулов развиваться намного меньше, ведь их работа и загрузка гарантированы», — пояснили в «Таргине» плюсы вывода функций на аутсорсинг. «У нас одно пожелание к партнерам, — заявили в компании, — снизить суровую шкалу штрафных санкций, существующую сегодня, и рассмотреть возможность выплаты бонусов за выполнение работ с опережением плана».

Конкуренция на рынке аутсорсинговых услуг порой приводит к жалобам и упрекам. Так, охрану объектов «Башнефти» обеспечивает ЧОП «Сафети-ТЭК», принадлежащий Сергею Демченко и вице-президенту по корпоративному управлению и правовым вопросам «Башнефти» Кириллу Андрейченко. Как и положено, охранный структура определяется в результате конкурса. В июне «Башнефть» выбирала охрану для 176 своих АЗС, и это вызвало недовольство со стороны других участников рынка. В региональное УФАС России обратилось ООО «Волкодав-2» — подразделение уфимской группы одноименных охранных предприятий. Компания посчитала, что организатор торгов выставил «неконкурентоспособные» для участников условия отбора. Президент группы охранных предприятий «Волкодав» Юрий Васильев тогда заявлял, что, по его мнению, закупка была сформирована под конкретного победителя — «Сафети-ТЭК». В самом ЧОПе тогда парировали тем, что «компания-заказчик может выставлять условия, какие хочет». «Башнефть», как и любой субъект рыночных отношений, стремится к росту эффективности своей деятельности. Среди инструментов достижения этой цели — снижение затрат и издержек посредством конкурентного отбора подрядчиков на выполнение тех или иных услуг, необходимых для нормального функционирования компании. Поэтому значительная часть услуг, в которых нуждается «Башнефть», находится на аутсорсинге. В то же время часть услуг оказывают и наши дочерние предприятия. В основном в сфере административной и социальной деятельности компании», — отметили в пресс-службе «Башнефти».

Конкуренция на рынке аутсорсинга «весьма велика», полагает член совета директоров девелоперской компании «Стройинвестпоаз» Максим Раевский, «но здесь